做自己的贵人

BE YOUR OWN LUCKY STAR

COAY Books

目录
Content

- 第1节：他丝毫不炫耀于自身的重量
- 第2节：以小搏大的艺术
- 第3节：你今天擦口红了吗？
- 第4节：别说不可能
- 第5节：江南春与迪斯尼
- 第6节：教孩子炒一盘鸡蛋
- 第7节：不就是个瓶子吗?
- 第8节："出人头地"的秘密
- 第9节：我爱垃圾
- 第10节：小心陈世美
- 第11节：每个人都是"托儿"
- 第12节：多点头，少摇头
- 第13节：和尚不只要撞钟
- 第14节：迎新春的好方法
- 第15节：每天回想三件好事
- 第16节：眼波决定脑波
- 第17节：梦里颜色知多少
- 第18节：搬家请小心
- 第19节：有方向就有活力
- 第20节：60，不必耳顺？
- 第21节：爱恨郁金香
- 第22节：一路庆祝到成功
- 第23节：穷苦，是一种祝福
- 第24节：你是狐狸？还是刺猬？
- 第25节：有了面子，失了银子
- 第26节：中午一起吃饭吧！
- 第27节：鱼缸理论
- 第28节：大促销的迷思
- 第29节：红不红，有关系！
- 第30节：窝阔台与游戏机

- 第31节：九分三十六秒，最好！
- 第32节：“一三六理论”
- 第33节：丢掉的是垃圾还是黄金？
- 第34节：不动脑更好
- 第35节：心力无限(1)
- 第36节：心力无限(2)
- 第37节：亿万股民请注意(1)
- 第38节：亿万股民请注意(2)
- 第39节：美国总统的渴望
- 第40节：给邻居一个微笑
- 第41节：神秘的潘多拉
- 第42节：喜欢的事，让人像海绵一样
- 第43节：青春有理，爱情无罪
- 第44节：中国很大，世界很小
- 第45节：请给我一个拥抱
- 第46节：一万小时的锤炼(1)
- 第47节：一万小时的锤炼(2)
- 第48节：你是“π”型人吗？
- 第49节：可爱的英国人
- 第50节：130分的坚持
- 第51节：好环境给你好能力

第1节：他丝毫不炫耀于自身的重量

他丝毫不炫耀于自身的重量

吴淡如

我和腾尹初相识，很像一些小众文艺片的开头：我在电台当DJ，为了推荐自己的新书，他上我的节目当嘉宾。谈话一开始，我就察觉到腾尹和许多受访者的不同之处：谈吐幽默却不夸张，话有机锋却容易被人接受，不以天花乱坠为噱头却总能一语中的。他属于那类罕见的“能让人感觉舒适且有所得”的谈话高手。

那次访问后，我随即邀请他担任那档电台节目的每周固定嘉宾，而后来的事情发展也符合了我对他的判断：台湾许多电台、电视台纷纷邀约他担任主持人和主讲教授，内地多档节目也延请他担任长期嘉宾。何炅等两岸三地知名主持人都曾和腾尹搭档，对他赞赏不置。能跨越几地媒体语境，转换不同载体形式，依然为观众和工作同伴所接受和肯定——这是许多“名嘴”都无法跨越的BUG，而并不专注于此的腾尹兄，却轻易做到了。

腾尹充满睿智与灵性的言论，与他广博的见闻和对生命的思考不无关系。在我的朋友圈中，腾尹一直被认为“极具徐志摩气质”：他偶尔尝试独自冒险，攀登过大雪山、热爱蹦极；他偏好文艺腔，是上老旧电影院观影的“铁杆支持者”，在和我合演过话剧《欲望号街车》后，还自组班底，自导自演了几场话剧……为感知一切美好事物，他的确洞开了自己的心灵，并愿意将其推而广之。

也许，正是综合这种种因素，郭腾尹才能成为郭腾尹。在我们相识的十年间，通过Money & You的讲授、通过实践家知识管理集团的发展，郭腾尹在亚太财经人士中已是声名赫赫。马来西亚、菲律宾、泰国，甚至日本、韩国等许多国家和地区的知名企业家，都不约而同视他为“心灵牧师”。在腾尹无私正直的持续帮助下，他们受到感召，

调整自己在纷繁人世与俗务中失衡的心态，致力于寻找充满廉洁、喜乐、勇气、公正和爱的心灵栖所。

如果说腾尹的思想是一颗抛出的石头，在飞跃途中，他丝毫不炫耀自身的重量，不担心与空气摩擦带来的损耗，他只是一味投身于广袤的大地，全身心地希望飞得远些，落下时能泛起更大的涟漪。

是的，在这本书里，我的好友郭腾尹依然为影响与净化他人心灵做着自己的人生修行。

期待你和我一样，喜欢这本书，信任郭腾尹能给你的人生带来变化。

第2节：以小搏大的艺术

以小搏大的艺术

—— 谈“祖鲁效应”

公元1879年，号称“日不落”的英国与南非的祖鲁族爆发了殖民战争，英军凭借着船坚炮利，有着绝对的优势，而训练有素的英国士兵在数量上更是令人望之披靡。祖鲁族人为了生存，在考虑双方实力差距太大的事实后，决定采取集中火力的突袭战略，在一场短兵相接的战役中，祖鲁人以长矛与尖刀肉搏英军，结果大败了拥有强大火力的英军，虽然英军最后仍然获得胜利，但那一场戏剧化的战役却惊动世界，被列为影响世界的一百场战役之一。后来人们便把这种以小搏大的过程称为“祖鲁效应”或“祖鲁法则”。

这种效应很容易懂，但是在现代将其运用得最好的是英国的投资大师吉姆?史莱特(Jim Slate)，他认为在股票市场里的散户是相对性的弱者，在信息不对等的情况下，很难打赢法人，于是他主张要学习南非的祖鲁族，要集中火力在自己熟悉的优势领域，专注在被市场忽略的小型成长股，他认为激光束的威力远胜过散弹枪。

这种战法让史莱特在英国一战成名，获得了庞大的财富，然而随着时间与空间的转变，这套战术在中国适不适用，倒是见仁见智，尤其是受美国经济的拖累，全球的经济走入了黑暗期，各国无不因抢救股市而殚精竭虑。然而此刻的投资者也开始布局，寻找那些体质好、被市场低估的潜力股，倒是全球投资专家一致的共识。

除了股票之外，“祖鲁效应”亦可以运用在企业或个人成长上，在历史上有许多以寡敌众的例子。这“寡”在肉眼所见的是数量上的弱势，但“精”与“奇”却是肉眼看不到的兵法。“精”指的是“利基”，当IBM与HP为大型计算机而厮杀时，苹果计算机却专注在个人计算机上，后来改变了整个计算机的商业模式，甚至快让这两个巨人倒下。“精”也代表“质量”，我们的质量是最好的，妥善率是最高的，你一样能在竞

争者中脱颖而出。“奇”代表“创新”，代表不能满于现状，不能安逸地维持现况，要有灵活的手法及应变的能力，奇袭的效果总会让对手措手不及。

我们是地球60亿人口之一，人的一生也像是一场战役一样，找到自己的“精”与“奇”，并且充分地发挥自己的潜能，你也能让众人惊奇，为此生打下一场漂亮的胜仗。

第3节：你今天擦口红了吗?

你今天擦口红了吗?

—— 谈市场的“口红指数”

全球都在为市场的低迷而苦恼，在无法增加收入的情况下，大家都在想办法降低开支。原先开车上班的，因为高油价而选择公交车。在台湾，轿车的销售额跌到谷底，但是自行车的热潮却方兴未艾，一是省钱，二是环保又健身，越来越多的上班族成为新兴的“追风族”。

要省，还有哪里可以省呢？也许你会想到吃或穿，中午吃馆子的次数少了，也有越来越多的上班族走向复古风，拿出放在置物柜许久的便当盒，那蒸出来的菜饭香有着妈妈的味道；或者减少置装费，少买一条裙子或一件衣裳；保养品或化妆品原来挤一颗花生米大小的，变成了绿豆般。这回，大家都得共体时艰，不过有另外一份调查却有些背道而驰，这就是“口红指数”的神奇魅力。

“口红指数”是由美国化妆品集团雅诗兰黛（Estee Lauder）创办人之子李奥纳多?兰黛(Leonard A. Lauder)所提出，他以雅诗兰黛实际的营收数字来做分析，发现口红的销售量可以反应市场景气的状态。在1990年代美国的经济衰退期，以及2001年美国911恐怖攻击事件期间，该国的经济呈现巨幅下滑，但口红的销售却逆势热销，这种状况也同样出现在男士领带的销售量上。

这个发现其实有着职场的生存学含义，它不只是单纯的爱美或爱打扮的问题，或是老美社会福利制度完善并且生性乐观的肤浅判断。口红或领带是一种无声的语言，它在传递一种重要的信息，那就是我要让老板看到，我比以前更加卖力，因为我怕被公司裁员而丢了工作。

大环境不好，业务员赚不到钱，为了怕被公司解雇，就不能在办公室里看起来闲闲地没有差事，所以口红或领带是一个重要的印象，借由这种正式的装扮，让老板感觉好像你要去拜访一个重要的客户，

暗示老板或主管你是积极有行动力的，你随时准备出击为公司争取订单。而新的口红与新的领带，只是要更容易吸引到老板注意罢了。

一个人在企业的能见度往往和存活率有关，当经营出现困难时，老板们都倾向于留住参与度高、配合度高的员工。如果你发现对面的小李今天打了条新领带，或是隔壁的美女今天唇色特别亮丽，那你可要小心了，也许下班后该去买条更靓的口红(或领带)，试试雅诗兰黛吧，因为应该有很多人用得有效，晚去就怕买不到了。

第4节：别说不可能

别说不可能

—— 谈“黑天鹅效应”

有国外的老师来时，我们都会准备一箱可乐，喝可乐对他们而言，就像中国人喝茶一样，那几乎是生活的一部分，轻拉的开罐声，咕噜咕噜地灌入喉间，就像咱们品一口清明雨露滋润过的花茶一样，那一刻尽是满足。

后来与老外到餐厅用餐，热情可人的服务员问我们要不要可乐?老外听到那两个他少数听得懂的中文字，立刻露出期待的眼神，并且用还算标准的发音说了声“谢谢！”而桌上其他人包括我都透着邪恶的眼神，因为等一下有好戏看了……

终于主角上场了，还是那位服务员，端上来的，是一壶还冒着烟的可乐，因为那是热的。这是在中国另外一种喝可乐的方法，热可乐里还会加一些姜，听说这种喝法对胃不错。只见老外睁大了眼，嘴巴都合不拢，因为他无法想象这世界上有冒着热烟的可乐。浅尝一口，老外不禁皱起了眉头，嘟起了嘴，时而不可思议地摇头，他试着让自己接受这习惯性认知以外的事情，而我们不禁抿着嘴笑，那一刻的诧异我也曾经有过，以前在天津我也喝过同样的热可乐，也有着同样的吃惊表情。

这让我想到了《黑天鹅效应》(Black Swan Effect)，意思是在以前的欧洲，人们只见过白天鹅，所以欧洲人普遍接受了“所有的天鹅都是白的”这个铁律。直到欧洲借由庞大的海军与经贸实力将版图扩大，当欧洲人在澳大利亚殖民时，发现这块土地上竟然有黑天鹅的存在，于是有许多观念都不再执著于过往的经验，而能用开放的胸襟来面对世事的变化。

“黑天鹅效应”点出人们只注意到已知的事情，却再三忽略我们未知的事项，甚至用“不可能”来阻挡新事物与新见解的产生。这有些像

中国人讲的阴阳相生，这世界看似对立，但又充满着互补性，因此知与不知也是同时存在的。我们所认识的人是我们常见的白天鹅，可是朋友一定有另一面是我们所不知的，那就像是新大陆里的黑天鹅。知之为知之，不知为不知，是真知也。因此除了黑与白之外，也许在未来的世界里，也有可能荡漾碧波里的是红天鹅或蓝天鹅。

别说不可能，我们期待人生有个道理，但无常的事总是大大小小地出现在我们四周，经验外的事总是吹皱心中一池春水，也许对这整个世界而言，我们真的是太渺小了。

告别宅男宅女

——谈动物的社交效应

中国的成语“离群索居”、“郁郁寡欢”好像都带着一些凄凉的感觉，若要人生惬意，有良好的社交活动，往往是必须的。父亲在以前体力稍好的时候，每天一大早会去附近的运动场健身，这些人还统一制作了鲜橘色的制服，在一群老先生老太太里，父亲是最年长的。除了跳舞之外，大家在休息时也会聊聊年轻时的往事，谈谈儿孙的情形。那一阵子，父亲得到了很多人的关心，很明显的笑容也常常挂在脸上，因为心情好，身体也硬朗了起来。

澳洲麦考瑞大学曾经以蜜蜂来做实验，想要了解动物社交活动与健康之间的关系。科学家取三种不同社交性品种的

蜜蜂来研究，这三种类型分别是独来独往、小型群居及大型群居。研究人员从这三大类的蜜蜂身上，取下一些抗病的物质，然后放进金黄色葡萄球菌溶液，发现三大类型抗病物质都能够有效地杀死细菌，不过又以大型群居的实验组蜜蜂为最强，高于独居组蜜蜂314倍，也比小型群居组多出10倍。从这个实验结果，科学家们相信，成员互动愈密切且规模越大的蜂群，抗病力也越强。

我也找到了一些有关人类的实验数字，例如科学家用感冒病毒做实验，他们让志愿者待在同样多病毒的试验室，然后观察其感染的情

形，试验结果是：人际关系广泛的人中只有35%患了感冒，而朋友较少的人感冒的占60%。

如果不慎得了心脏病，人际关系好的人比较不容易猝死，在抢救时，其心脏维系的功能也较容易恢复。哈佛大学也曾对一群中老年人做过十年的长期观察实验，发现人际交往薄弱的人死亡率比那些交际广泛的人高出20%。

在费城，对2000位老人家做调查，发现老人家若独居且无亲友来访者，几乎一半以上的人有寻短见的念头，而有与朋友、亲戚、客人来往的老人家，有轻生念头的却少了许多。

不论是蜜蜂或人类的实验，都显现出社交活动的重要性。如果你是习惯待在家里的宅男宅女，应该试着走出去，试着去关心人也接受别人的关心；如果你有家人是独居的，请现在打个电话给他们，这通电话可能比任何治疗的药更能抚慰他们的心。

第5节：江南春与迪斯尼

江南春与迪斯尼

——谈“排队心理”

中国土地广大、人口又多，许多公共场合里都需要排队，尤其是放大假时，机场、车站、知名的旅游景点，甚至新开张的店、偶像的演唱会、签名会，都是漫长的人龙、众人引颈盼望的眼神，“人气”永远是中国最不缺的东西。

因为工作关系，我必须常常来往于两岸三地，在两岸直航未实现前，在香港转机是最佳选择。比较这三地的通关过程，大陆或香港常用弯弯曲曲的排队路线，窗口多，而队伍的排头会有机场的引导人员告诉你去哪一个柜台办理，这种方法在排队心理上比较舒坦，因为会感觉较公平。在台湾则可能因为工资过高，不见这种引导人员，所以即使窗口多，但都要临时去数每一列排的人头多寡，再决定自己的走向，一旦发现自己所排的落后时，又开始东张西望想要换窗口，若是突然加开一个窗口时，许多眼尖的人会伺机冲锋出来，如果侥幸跑到前面，心情会爽得不得了，这种方式有些机运、也带些赌博性质，排错队时，那种埋怨声会迅速蔓延。

在国内还有另一可怕的排队现象是在上班等电梯时。早在1955年，美国纽约某摩天大楼就发出强烈的怒吼，因为每当上下班时，电梯间前总是人满为患，人们焦躁地看着楼层的数字变化，都有着无可奈何的哀愁。于是在心理学家的建议下，在各楼层的电梯厅加装镜子，由于四周都是镜子，所以乘客在等电梯时，都会不由自主地看着镜子打理梳妆，顺便也消磨一些时间，一时之间化戾气为祥和。当然，中国在美国纳斯达克上市的分众传媒的成功，更是一种难得的创意，创办人江南春也是在等待电梯时发现，可以利用那个空间及时间，让电视屏幕来增加广告效益，而现在你几乎可以在所有的大楼电梯前或电梯内，看到这种降低人们排队等待心理负担的特殊设计。

另一个排队管理学大师是美国迪斯尼乐园，就如同前面所说机场通关一样，迪斯尼在一些热门游乐设施前会特意将一长排的队伍设计成九拐十八弯，让游客可以从不同的角度看到入口处，感觉到不久就会轮到自己；为了减少排队时间，全世界各地的迪斯尼都推出了方便游客的快速通关卡（Fastpass），只要游客在计算机指定的时间前到达，就可以在数分钟内入场，这也是迪斯尼最让人赞叹的管理模式之一。

排队的心理其实和生产线的排程很接近，如何有效地精算，是经济效益的重要指标。在人性里，越是排很久才得到的东西，也越有满足感，而如何让等待的时间不枯燥，甚至变成余兴的时间，就需要大家的一些巧思了。

第6节：教孩子炒一盘鸡蛋

教孩子炒一盘鸡蛋

——谈大脑的“耕耘收获”实验

“Money & You”是一个国际性的课程，在华人地区包括大陆、香港、台湾、新加坡、马来西亚等地已经开了超过250期，算是在内地一个非常火的培训课程。近年来这课程也开设了青少年班，所以我也有机会对各地的孩子们有较深度的了解，而上一次的青少年班是在2008年暑假，在四川成都帮地震灾区的孩子上课。

不论是成人或是孩子，我们都会在课程中分享一些百分之百成功的经验，这时你会发现40岁以上的人，他们走过一段艰辛的岁月，过过三餐不继的日子，有些人受过“文革”的锤炼，在他们的脸庞满布着风霜，岁月的轨迹明显地刻画在脸上，在改革开放后，过去生活中培养出来的韧性变成了上乘的武功，他们在经济起飞的那一刻捉住了机会，御风而上造就了事业的成功。

对照年轻人或青少年，在富裕后往往没有了方向，看不到清楚的价值观，他们一样努力工作，希望能向自己的父母亲看齐，只是他们更渴望一步登天，一下子就成为媒体报道的红人，成为各高峰论坛邀请的贵宾，就像中了彩券一样。所以当这些人在叙述一些生活经验时，往往就缺乏大人们的那种坚毅与笃定，当然毕竟人生阅历有差，但是给孩子一些必要的承担与训练，不让“不劳而获”成为一种习惯，是父母都应尽的教育责任。

美国艾默瑞大学的科学家针对人类大脑曾经做过一个实验，试着了解人类在亲力亲为与不劳而获后得到奖赏有何心理变化？研究人员将受测者分为两组，一组要透过计算机游戏才能得到报酬，另一组却不用付出任何努力就能得到相同的报酬。结果得到有趣的发现：因付出劳动而得到报酬的人，其大脑区域受到的刺激比较多，相对于那些

不劳而获的人，付出劳动者的大脑纹状体区被唤醒了，表示大脑运作的能力加强了，而人类无尽的潜能就被激发起来。

这个实验给了我们一个启示：那些中彩券的幸运儿并非想象中的快乐，反而是从工作中、从自己的付出中获得报酬的满足感更大，那种成就感会点燃我们的热情与潜能。所以教育孩子不要忘了培养孩子的成就感，成就感是来自同等的付出，就像是训练孩子去炒一盘鸡蛋，那盘鸡蛋一定是孩子一生中最难忘的味道。

第7节：不就是个瓶子吗?

不就是个瓶子吗?

—— 谈“红酒实验”

中国人比排场、比大气，到哪里都希望有面子，于是名屋、名车再加上名酒，这些名牌加持之后就好像有金刚护体一样。

有一次一个企业界友人请吃饭，选的是北京一家高档的餐厅，餐厅里四周是名家的大作，友人指着其中一幅字，告诉我这书法的苍劲之美，还有明式桌台上那青花瓷瓶，图式是青龙腾云，那龙一摆尾，掀起了巨大的江涛，一吐气翻转入云霄， 在包厢里用膳，果然有着富贵人家的气宇。

服务人员的气质与谈吐更脱俗，高挑的身材，红唇贝齿搭上浅浅的笑靥，那柔美的声音、细心的介绍，让人还没吃就先醉了。还有那名家制作的餐具，水晶灯下闪着波光，人生几何啊！人生几何啊！今宵应该有酒今朝醉啊！

主人点了瓶红酒，虽知我甚少喝酒，但是他一定要让我尝尝这瓶法国知名酒厂出品的珍品。红酒的名贵不只是产地，还有那时的温度湿度，甚至瓶身木塞，都有可能影响到酒入嘴后在包覆舌尖及入喉后的顺畅。友人说得活灵活现，我听得一愣一愣，尤其是当他说出席间这瓶红酒的人民币标价时，我不禁抽了口气、睁大了眼，顺手把酒瓶拿过来仔细端详，再按友人的指示浅尝一口，突然这酒有了无与伦比的香醇，大有此酿应是天上有的感慨。带着微醺的脚步回到酒店，那一晚我睡得很好，恐怕连做梦时都带着满足的笑意。

我想上述的经验，许多人大概都有碰过，尤其是当听到某珍馐佳酿之价格后，你都会有“有眼不识泰山”的窘境，也因此，有些坏东西就会制作假酒，用同样或仿制的酒瓶，利用类似的产品与厂牌卷标来鱼目混珠、谋取暴利。因为除了真的专家之外，大多数人是看着酒瓶

喝酒，如果把最好的酒灌进一般的酒瓶里，这酒恐怕也会变成廉价品，也不再让人们仰望推崇。

美国的加州理工学院的研究人员曾经做过一次实验，让21位志愿者喝下不同年份的某厂牌红酒，然后记录下他们所喜欢的。受测者唯一知道的是酒的价钱，在某些特殊情况下，他们甚至不知道真实的价格。因为有一瓶原价90美元的酒标成10元，而有瓶5元的酒却标45元。结果透过大脑的计算机扫描，在喝标价“贵”的酒时，受测者主掌“愉悦”的“大脑内侧眶额页皮质层”，其活动的程度远高于其他。

当然这种实验是很难骗到行家的，但社会上大多数的人，选酒还是会看包装与价钱，来显示东道主的诚意。不过是个酒瓶子嘛，里面的东西更重要啊，千万别着了道，花了钱又喝到不纯的酒，那可就得不偿失喽！

第8节：“出人头地”的秘密

“出人头地”的秘密

—— 谈“儿童心智与身高”实验

刚结婚时，夫妻会担心有没有经济能力养育下一代，一旦怀孕后，生下健康的宝宝比是男是女更加重要；若宝宝顺利诞生，母子均安，人们又开始担心其发育，随时检查孩子该有的身高体重。若是比同龄的孩子矮一截，父母亲也会请医生检查，看看是不是哪边出了问题。唉！有了孩子，父母一辈子就有操不完的心。

当然孩子的身高与遗传有关，姚明是一个明显的例子。另外一个关键期就是孩子在发育的那个阶段有没有好好掌握？为了要长高一些，父母亲会鼓励孩子打篮球、跳绳等；而电视上充斥着专门用在孩子身上的营养品，仿佛按时服用后就会如卡通般的长高；不过有另外一种对孩子未来身高的研究值得留意，如果你希望孩子要再长高一些，接下来这个实验的结果以及不用服药的特殊药方，就可能可以帮得上忙。

主持研究的是瑞典卡洛林斯卡学院的蒙哥马利教授，他想了解有哪些环境会对儿童早期的身高与心智发展产生负面的影响。研究小组对英国的1400名于1970年出生的儿童进行调查，分别在每一个孩童22个月和5岁时记录其身高，并在10岁前完成智力测验，结果发现5岁时身高较矮的人，其10岁的智力测验也较不突出，这项发现显示，儿童身高发育较缓慢，与智力较低有关，不过如果父母亲本身就不高的人，就可能不在此限。

另外一个要参考的因素仍是营养的问题，在一些非洲营养不良的地方，其身高普遍都属于瘦小型，但在经济发达的国家会影响孩子长高的关键，反倒是那些潜藏的压力。蒙哥马利教授认为：“童年的压力可能会大幅减缓发育”，他认为父母亲经常在孩子面前争执甚至打架，或者离异，这些事件会影响到人体的生长荷尔蒙，进而影响到孩子的

身高发育，这种压力也会影响到大脑的记忆功能，明显的变化就呈现在孩子的学习表现上。

您的孩子是在什么样的环境下长大的呢？骨骼要成长要多补充钙质，所以要喝有添加钙的牛奶，要多喝猪骨熬的汤，要多运动流汗，这些都是外在的功夫，而一个充满爱的环境，一个彼此关心分享与信任的和谐氛围更可以让孩子自由成长。试着做一些改变，说“家和万事兴”不免俗套，但美满的家庭却真的有助于孩子“出人头地”。

第9节：我爱垃圾

我爱垃圾

—— 荷兰人的“垃圾桶理论”

一个国家进步的程度和人民的公德心有很大的关系。我很喜欢看路灯，台北的路灯很单调，因为大概有30多年没换了，那很单纯的就是个照明的设备，没有任何的造型。可是随着到各地演讲东奔西跑，我总是会迷恋关注着这些城市的小地方，从台湾走小三通到内地，可以经由金门坐船到厦门再转内地各城市，金门最有名的是高粱酒，所以路灯上就有金酒的造型，到了苏州江南，为了搭配这儿的园林，路灯也多了宫灯的造型。

另外一个造型的设计就是垃圾桶。这里不是指家里用的，而是在路边或是人多的地方，如公园、车站、景点等地的公用垃圾桶。如果是庄严场所的垃圾桶，像音乐厅、歌剧院、重要会议厅，其垃圾桶一定会符合现场的气氛与地位。最可怕的垃圾桶，我认为应是车站或球场的垃圾桶，因为人多，人们丢的东西也多，还常常满到必须堆在旁边，还有些人乱吐痰，垃圾盖上还有些黏不拉几的东西，再加上长久没有清洗的脏垢与异味，那垃圾桶本身就应该被当做垃圾丢掉了。主管单位也很无奈，因为订了罚则也没有人遵守，于是脏乱成为一种理所当然。

荷兰是一个美丽的国家，其中有一个城市也碰到同样的问题，因为即使有了垃圾桶，那些自认为高尚的荷兰人仍然率性的乱丢垃圾。于是卫生机关只好动脑筋了，第一个方法其实不算是方法，只是增加罚金由原先的25元变成50元，不过成效甚微；第二招则是增加巡查的人数，这一招只在有巡查人刚好走到面前时才有效，一转身大家乱丢得更勤快了，就像是警察捉小偷的游戏一样。

后来有人想到一个改变结果的主意，设计人员设计了一个感应器的垃圾桶，每当感应到有东西被丢下来时，就会启动垃圾桶内藏的播

放器，丢垃圾的人会立刻听到由垃圾桶传出来的一首歌或故事、笑话等，而且其内容会两周更新一次。对这个设计，民众们大表欢迎，许多人不管距离远近，都很开心主动地把垃圾丢进去；孩子们更乐了，还在公园里到处找垃圾来丢，成为一个免费的环保志愿者。这个城市变干净了，草更绿了，天更蓝了，郁金香的芬芳可以飘到好远好远……

这个理论也可以运用在家庭及公司治理上，当严刑峻法都起不了作用时，我们还是要回归人性面去引导人们该有的行为，希望你我的城市越来越干净。

我爱周星驰

—— 谈悲喜剧的生理实验

台湾的电视频道中有许多电影台，一位在该类型频道的主管有一次对我说，不知为什么在做收视率调查时，每次周星驰的电影都有非常多的人爱看，即使一些早期星爷的作品，都还有非常稳定的收视群众。在一大堆轮播的电影中，每当星爷那专有的笑声出现时，总是吸引着人们的目光，即使你已熟悉到知道接下来的对白是什么。

我就是上述的人之一，周星驰的《鹿鼎记》、《九品芝麻官》、《唐伯虎点秋香》等片，不知在电视上播了多少遍，只要遥控器在手上，一旦又看到男主角那无厘头的表演方式，就会暂时忘掉烦忧，哪怕只有短暂几分钟的缓解压力，都会让笑意不同程度地浮上脸庞。这些喜剧电影像是一种安慰剂，收视率高恐怕也是现代人生活苦闷的一种反效果吧。

你也喜欢看电影吗？喜欢喜剧还是悲剧呢？也许接下来的内容会给你一些选择的建议。这是由美国巴尔的摩马里兰大学所做的小规模研究，该校的医学中心找了20名健康的年轻人做实验，发现当受测者在收看令人捧腹大笑的电影时，其人体内的血液循环更加顺畅，其影响程度和人们从事有氧活动差不多，或者说看一部喜剧电影对心脏的益处，相当于在公园跑步一圈。

主持这项实验的米勒医师说：笑能促进血液循环的原因目前并不清楚，但有可能是它抵消了压力荷尔蒙对血管的压迫，而大笑可刺激人体产生一氧化碳，这种化学物质的确可以促进血管的扩大。在实验中，受测者在观赏喜剧电影前后，分别在其手臂上的肱动脉做非侵入性的测量，结果看完喜剧片后，其血管扩张程度比乏味的电影多了50%。不过米勒医师仍然谨慎地补充说：实验的结果并非诱导大家用大笑来取代跑步运动，但是在健身中心跑步机上慢跑时边看喜剧片，倒是一个不错的选择。

看到这样的结果，突然敬佩起周星驰来，因为他的电影竟然对心脏病患及忧郁类型疾病有帮助，国家卫生单位应该颁奖给他或是请他担任亲善大使，因为这样才能建构和谐社会啊！

看喜剧可以有病治病、没病强身，当真的不知要看什么电影时，就选择喜剧片吧，《疯狂的石头》、《海角七号》也都不错喔！

第10节：小心陈世美

小心陈世美

—— 谈沃斯的金钱与行为实验

报纸的娱乐版报导一位台湾年轻女演员的工作态度，记者详述在未成名前她如何与人合租房子节俭度日，如何省吃俭用期待有戏可以拍。后来因一出戏一炮而红，现在反而作风大异，仿佛患了大头症，好像人们一旦有了名与利之后，有些观念与行为都会做一些有意无意地改变。有些改变当然是正常的，但是有些改变却会让周遭人感到感叹。

在民间故事里有一个大头症的代表人物就是《铡美案》里的陈世美。陈世美赴京赶考取得了功名，为了荣华富贵隐藏了已有家室的事实，顺利地当上了驸马；为了永绝后患及永保名利，还差了亲信，准备杀害自己的原配秦香莲。后来秦香莲见陈世美不念旧情，如此利欲熏心，一状告到了开封府，包公最后不畏权势，为秦香莲主持公道，把无情的陈世美给铡了。

这两个例子让我想到一个美国明尼苏达大学市场营销学教授沃斯的研究，研究的目标是想要了解：是否当一个人看到钞票时，其行为会立即与别人或自己的过往不同？这个实验分别在不同的学校举办，他将受测者分成几组，请他们按指定的项目做些事。其中有些人会接触到金钱或金钱观念，其他人则没有。明尼苏达大学学生在实验中，必须要做一系

列的考题，结果发现有看到钱或其象征与概念的人，在碰到难题时，平均要5分钟以后才会向他人求助；而其他没有接触到的学生，则在3分钟左右就开口求助。

这里可能可以显示出当一个人“有钱”后会影响到社交行为，一方面可能是面子问题，也有可能是优越感，觉得自己果真不俗，甚至认

为别人与自己交往是有所企图的。这种混杂的情愫让金字塔顶端的那一群人成了孤独的部落。

另外，沃斯也从社会进化的角度来解释，他认为人类演进初期，彼此互助是生存的法则，像是盖房子或渔猎，后来变成了以物易物，继而又发展出可交换物品的金钱，让人类可以不需别人帮忙，就可以按自己的力量达成目标，因此有钱人慢慢就不再需要别人。

我突然想起小时候家里贫穷的生活，在物资缺乏的年代里，我们常常到别人家借东西，那时借得理所当然，借得情感越来越浓；而搬到城市后，高楼大厦阻隔了人与人的关怀，每个人都沉没在名利的追求，陈世美现象的人也越来越多了。俗话说：男人有钱就变坏，好像真的有些道理啊！

第11节：每个人都是“托儿”

每个人都是“托儿”

—— 谈米尔?格拉姆的街头实验

不论是超市或商业街，我们常会看到有人当街招揽客人，尤其是卖菜刀、切菜机、或是锅子、清洁剂……等生活用品，这时谁能聚集最多的人气，就能创造最大的买气，这时除了靠商品本身的吸引力之外，还要靠一些小伎俩来搭配。在经济社会里，“势利”这两个字是很重要的，这里所指的不是对一个人的批评，而是懂得造“势”得“利”。要有利，必须要先营造人气，而除了真的客户之外，还要有些“托儿”来造势。像是卖楼盘的，新餐厅开张的，甚至电视节目为了出彩，都会有这样的设计。

美国有一个知名的心理学家米尔?格拉姆曾经在纽约的繁华街道上，做了一个大家熟知的实验，他准备了一些“托儿”，让这些人站在路上，然后抬头看着马路对面大楼的六楼，这个怪异的举动，心理学家们想了解对经过的路人有何影响？“托儿”共分为六组，分别是1，2，3，5，10及15人一组，实验的结果，当“托儿”为一人时，只有4%的人会受到影响，一起抬头看“托儿”所凝视的方向；当“托儿”的人数慢慢增加时，停下来的路人比例也增高了；当变成15人时，有40%的路人会停下来；而“托儿”越多，停下来的行人比例会直线增加。因此在卖场时，当我们看到有一群人聚集，我们也会忍不住凑上前去，想看看这里面到底在干啥?

另外一种实验的方式是路人并没有停留下来，但却边走边注意“托儿”所注意的方向，这时当“托儿”的人数是1人时，有42%的路人会注视；“托儿”3人时是超过60%；“托儿”5人时，有达86%的高比例会与“托儿”一起看大楼；但与停下脚步的路人相比，后者后来即使“托儿”的人数继续增加，却保持一种稳定的比例。

根据此实验的结果分析，心理学家想了解到底多少人聚集最有效果呢？答案出来了，是3人。也就是有3个人的共识或具体行为，就会产生推波助澜的结果。“3”这个数字很有趣。比如“曾参杀人”的故事，曾参的母亲在第三次听到此消息后惊恐万分，立刻丢掉织布的梭子翻墙而逃；另一则故事成语“三人成虎”的由来，一样是众口铄金的例子，一样也跟“3”有关。

知道这种人性的特质后，也不用太紧张，因为人生都是一场戏，时而当观众，时而自己也不知不觉成为角色的一部分，那伫立在街头看着对面大楼的路上，对新来的路人而言，不也是个活生生的“托儿”吗？

第12节：多点头，少摇头

多点头，少摇头

—— 马塔拉丘的面试实验

在台湾的马路上，常常在等候变换灯志的车阵间，看到有些临时工拿着广告单到处传发，他们会向每一个车上的驾驶员鞠躬，期待车窗能打开来，好将手上的广告单递上，越能早些将手上的资料派完，越能提早下班去领今天的工资。人们看到前面那个一路放下身段的过程，往往都会受到感动，会不忍心地摇下车窗，也顺便看看广告单里到底说的是什么？也许就是那么一眼，就能找到一个潜在的客户。

我有一个从事销售的朋友，在开发陌生市场时，一旦走进别人的公司，总是很容易见到他想要见到的人。他的方法很简单，就是想办法让前台的同仁点三次头，而方法是明知故问三个问题，例如："请问，这是西直门大街吗？""请问，这是西直门大街1号吗？""请问，这是某某公司吗？"当前台人员连点三次头时，它像鞠躬一样，会让彼此的沟通更加的顺畅，因为那有一种认同感，像是潜意识里的催眠一样。

在美国的波特兰市，有一个类似的研究，心理学家马塔拉丘利用该市警察与消防人员的面试做实验，以20人为对象，每个人进行约45分钟的面谈，谈的内容包括家庭背景及学习经历，每项各15分钟。前面的15分钟，面试官就用一般正常的方式聆听面试者的说明；接下来的15分钟，面试官则拼命点头聆听；最后的15分钟，面试官则完全不点头。这45分钟里，有专门的人去记录面试者发言的时间长短。

实验结果，当面试者拼命点头时，20位面试者有17位的发言时间增加了。马塔拉丘认为，面试者将面试官的点头动作视为一种友善的行为，因为它在传达"是的，我了解"、"我对这个内容有兴趣"的含义。而这种点头的小动作，就能满足人性中寻求社会认同的一种期

待，当然，如果在过程中加上“嗯……嗯……”“没错……”等字眼相附和，效果可能会更好。

这种结果其实也可以运用在人与人之间的沟通，就像之前在马路上向驾驶员鞠躬的动作一样，因为它更带着感谢的寓意，这些元素都是成功沟通的催化剂。想办法让对方点头，是销售缔结的关键，这一关一过，后面的路就好走了。

第13节：和尚不只要撞钟

和尚不只要撞钟

—— 王永庆的“草皮理论”

朋友经营一家健康诊疗机构，开设的位置在一个依山傍水的小区，当地的居民对这个照顾健康的机构是很欢迎的，但唯一的要求就是不要开在自己的楼下，不希望来来往往的客人影响到自己单纯的居住空间，每次看到门口摆着一堆的鞋子，就会向大楼的管委会举报，结果搞到友人的经营陷入了困境。这事儿是因为居民对公共空间的宁静与进出的单纯，有非常强烈的“切身感”。

另一个友人自己当老板，下面有40多个员工，他很感慨地对我说，全公司里唯一全年无休的人就是他，员工累了、病了、心情不爽都可以请假，时间一到准时收东西走人，好像公司赚不赚钱完全与他无关。俗语说：“当一天和尚，敲一天钟”，这种人真的只敲钟，啥事都不管，不管木鱼已经坏了，不管佛像前的案头灰尘有多厚，不管净瓶里的鲜花早已枯萎。这是因为没有营造出一种组织中的切身感，所以每人只会自扫门前雪。

谈一个已逝的台湾台塑集团创办人王永庆的故事，在许多年前的某个周日，他在自己所创办的明志技术学院视察时，看到有3个工人在铺草皮，不过他们工作的方式很散漫，这对于十分看重成本及效率的王永庆而言，实在是难以理解，于是他转身趋前问工人：“在这里铺草，学校一天给你多少工资？”工人回答：“每人每天60元。”王永庆又问：“这些钱够不够生活开销呢？”工人很感慨地说：“这点钱哪够啊！我们只是利用田里闲暇时，做一些小工来贴补家用。”王永庆听完说：“假设我多给你们一倍的工资，也就是每人每天120元，你们能完成更多的工作吗？”工人答：“真的吗？如果真的有120元，我们负责做出3倍的量。”

因为董事长的应允，学校给了每个工人120元，不过令校方惊喜万分的是工人完成的是原先3倍半的工作量。如此算下来，学校不只更迅速地完成了工作，相对的也省了些钱，因为工人工作的心态调整了，切身感产生了。

企业经营里，随着企业规模日益壮大，人员也越来越多，因为层级多了，工作分工更细了，员工对企业的切身感就渐渐淡薄。尤其是在大环境不好的时候，许多公司都在精简人事，这时营造公司上下一体的思想就分外重要，调整一下制度，让员工可以创造自己的利润，而不是个局外人，员工也要认同企业的存在，要做一个有附加价值的人，才不会被竞争所淘汰。

这年头，和尚真的不只要撞钟，在撞完钟之后还要展露笑容，广迎八方信众，这才是个与寺庙有切身感的和尚。

第14节：迎新春的好方法

迎新春的好方法

——碎纸机的妙用

过年时咱们中国人都有大扫除的习惯，将家里不用的东西处理掉，借由这种除旧布新的方式来迎接新的一年。不过物质的东西好丢，在心里面有些不好的记忆却很难拔除。

在台湾过年放假的那几天，各庙宇里人山人海，而在台北市最负盛名的首推行天宫。行天宫拜的是关二爷，在那里有许多庙里的执事人员穿着青衣，手拿三枝香在信众前身后背来回比划，这样可以化解一些不好的事情，许多老外看着好玩也来一起凑热闹，甚至拍照留个特殊的纪念。

那些执事人员都是上了年纪的人，而且大多数是女性，她们会先问你的姓名，然后开始念念有词，大概是有请天兵天将之类的。若在平时，有些小婴儿夜里啼哭不止，或是受到惊吓，父母亲也会把孩子带到庙里，由这些执事人员“收惊”，希望能把那些妖魔鬼怪的事从大脑的记忆中清除。

在美国也有一些活动，希望能达到上述的效果。在美国纽约的时报广场曾经举办过“美好的摆脱日”活动，让纽约市民能够将那些极欲挥别的东西，统统丢入大型碎纸机里，希望能透过这种仪式摆脱烦恼，迎接新的一年到来。一个女生将另结新欢的前未婚夫与新女友的照片送入了碎纸机，这就像为过去的恋情宣判死刑一样，那一刻，女生高兴地大呼：“我终于解脱了。”主办单位为了鼓励大家告别不愉快，还特别准备了笔及纸张，让大家可以尽情发挥，有一位36岁的熟女人妻在纸上写下恶老公的姓名，她希望明年能和老公顺利离婚，当看到碎纸机碾过老公名字时，她心喜拍手有着无比的快感。也有位70多岁的老太太在纸上写下三件烦恼的事：高胆固醇、高血压及永远付不完的账单，随着碎纸机的声音，人的压力也减轻好多。当然环境卫

生还是很重要的，在活动最后，垃圾车会将所有的废纸带走，就真的像带走一切噩运一样。

在日本京都旅行时，一些神社常有许多木制的祈愿板让大家许下新春的愿望。在云南丽江要去寻访玉龙雪山时，也有许多旅客写下心愿、然后挂在风铃上，风一吹动，老天爷就能听到你的期待。在台湾一个叫平溪的小山城，游客会将希望写在天灯上，在正月十五元宵节那天，成千盏天灯在夜空中冉冉上升，美得不得了。不过，这些都是未来式，而透过碎纸机碾碎的却属于过去式，是要向那些令人心烦的事情说拜拜，也许在北京也应该举办这项活动，在祈求国泰民安的同时也能先疼惜一下自己，那么您说在哪儿办比较合适呢?

红包拿来，健康跟着来

—— 乐善好施的心理实验

中国人过年都有给压岁钱的习惯，我记得小时候每逢大年初一，爸爸都会外出拜年，那时衣服口袋里都要装一整叠的红包，而且不同的口袋里面代表不同的价码，当然还会准备一些现金，偶尔碰到一些特殊状况，还要故意躲到厕所加码。而我们当小孩的要在家穿上妈妈买的新衣，因为也会有许多叔叔伯伯来我们家拜年，对客人说几句讨喜的吉祥话那是做人的本分，一旦拿到红包后立刻回到房间去看，如果不如前面的客人多，那么这位长辈很可怜地就会被我和姐姐念上几句。

当爸爸辛苦跑了一堆的地方回来后，妈妈会很主动地告知爸爸今天有哪些人来过，包了多少红包，因为这样和爸爸付出去的红包相比较，就能知道自己的战果如何。而现在这种礼尚往来的交流在过年时已渐渐消失，我没去重要的客户那里拜年，员工们也没有到老板家祝福，不论是台湾或是大陆，在过年的那几天，有几十亿的短信在空中放送，不过这样也好，不用跑东跑西的，这样才能有更多的时间与家人团圆相处。

给小孩子压岁钱是一种习俗，其实它和送礼一样，是一种关系的前进，它无需贵重，却对自尊及身体健康有帮助。洛杉矶加州大学演化生物学家费兰就曾说过，送礼有助于人们面对不确定的未来，因为有朋友，情况将会好很多；而送礼给别人或接受别人的礼物，都代表你对此人际关系的发展持正面的看法。也有一项与大脑有关的实验，证明了“施比受更为有福”的存在，科学家让实验者在过程中经历一些让人兴奋愉悦的事，包括在交通拥挤的地方发现一个位置极佳的停车位，或是获得一份意外之财，结果实验者大脑内的“奖励区域”(rewards area)会有明显的反应，而当人们把钱赠给陌生人或慈善机构时，这个区域也会同样的活泼，代表着一种美好的心情。长久下来，它对我们的身心都会有莫大的帮助。

虽然新的一年仍然笼罩在经济的寒冬里，企业年终的红利缩水，连带的要孝敬父母的年终奖金也必须打折扣，更不

用说给孩子的压岁钱。无论如何，这年总是要过的，红包还是会来来去去的，多少只是个心意，我相信大家都会体谅大环境的不好，还能保有一口饭吃就已经不错了。不能少的是祝福，以前常祝对方“身体健康，红包拿来”，现在可能要倒过来说“红包拿来，健康一定来”，这样想想，给压岁钱还能回报在自己身上，这种态度会让这个年比往常更开心。

第15节：每天回想三件好事

每天回想三件好事

—— 塞里格曼的快乐实验

在台湾的小学或初中，每一班人数约36人，每一班都有一位班导师(在内地叫班主任)，为了让家长与班主任有所交流，每个学生都会有一本“联络簿”，小本子里都记载孩子今天该完成的功课、明天要带的东西，甚至今天在学校的考试成绩，家长每天都要签名，这是亲师之间一个很好的沟通平台。

联络簿的设计并非统一，有些还会提醒孩子回到家要做一些好事，如做家事(扫地、洗碗等)，如果有做，就可以在本子上打个钩。我很喜欢这样的设计，就像我们上班族有工作日志，上面记录了今天要做的事情，如果完成了，我们都会打个钩，那一刻会很有成就感。这种感觉给了我一个灵感，就在2009年初，写了一本新书《为自己打个钩》(重庆出版社出版)，书中写了60件我觉得每天都应该提醒自己的好事，而且设计了十分有创意的游戏，让读者看书之外还可以“玩书”，而且不论大人或在学校的学生要培养好习惯都适用。

在书中我有写到希望每个人在睡前都能回想三件好事，因为这种行为可以滋润我们的内在。美国宾州大学心理学家塞里格曼针对500多人进行实验，第一是每天晚上回想当天发生的三件令自己开心的事，并且分析它们产生的原因；第二项是透过问卷设计找出自己的强项，然后每天都使用一些强项在自己不同的生活中。结果这些实验者经过6个月后，快乐度增加了，忧郁症的现象也趋缓了。

这个方法很简单，但是要持续却并不容易，所以我们希望它能成为每天生活的一部分，可以让一家人在共进晚餐时能有个话题。当父母的可以让孩子知道公司的情形，是什么样的思考让这件事成为好事，做孩子的也可以闲聊学校发生的事。因为要分享的是“好事”，所以我们的大脑在思考上也会去寻找每件事物的积极面，一旦分享成为

一种家庭的好习惯时，它也会在白天导正我们的行为，让一日之所思所行能符合好事的标准。

我们常说“人生不如意事十之八九”，不过要让自己快乐，我们可以专注在那少数的好事上，一顿愉快的午餐、一朵路旁野花的芳姿、一通好友的来电、或是扶起一位跌倒的同学、在作业簿上老师一句嘉勉的话、一口气在学校跑完400米……那一刻在回忆中的甜蜜，会让我们更爱自己，所以从现在起要做一个快乐大师，就要“常思一二，不想七八”，而且做完，给自己的人生打个钩。

第16节：眼波决定脑波

眼波决定脑波

——东西方人士视觉研究

中国人拍的电影能在美国好莱坞造成震撼的并不多见，当然近期的李安是一个重要的里程碑，不过，李安的电影虽然许多取材自中国，但是其拍摄的手法与团队是非常西方的，毕竟这仍有助于打进主流市场。其实不论是大陆或台湾，我们每年都不乏好的电影作品，先不论投入的资金多寡，那些有口碑又有票房的电影到了国外参展时，可能会受到东西文化差异的影响，当然对美的感受也会不同。

在世界选美比赛时，我们所看到的结果是很少有东方面孔拿到后冠的，而那些冠军大多是有曼妙的身材和标准训练出来的笑容，可是东方美的呈现往往是浅浅的微笑，那精致的五官让人舍不得将目光移开，眼神是温柔又带着无尽的包容，即使不说话，你会看到她与环境之间的一种协调，这是一种内在底蕴气质的散发，这些女孩子连呼吸都美。

在东西方有着不同的思考方式，也用不同的眼睛来诠释这个世界。美国密歇根大学心理学家尼斯贝特的研究团队，就曾经针对这些差异性做研究，他让45个中国与美国留学生同时看一些照片，并且让研究人员去测量学生眼睛视觉移动的方向与时间，结果得到一个有趣的发现：美国人会先看照片中的主体，而且停留的时间也较长，而东方人则倾向于扫视，眼球会环顾照片四周，尤其是会在主体与背景之间来回移动。所以当这两种人共同欣赏一位美女或一幅画时，他们所欣赏的顺序或结论就可能有所差别。以看《蒙娜丽莎的微笑》为例，西方人会注意画中的主角，而忽略身后的景象，东方人则会看整幅画，借由前后左右与主角的对应关系，去找到这幅画最佳的诠释方法。

尼斯贝特认为东方人这种花较多时间寻找主体与外界关系的方式，可能来自于早期的农业习惯，因为务农，所以是在天地间讨生活，在农作时要随时注意其他农民的动静，而佃农更要常常张望有没有地主派人在旁监督；而西方是以渔猎为主，所以他们会把注意力及心思花在猎物的瞄准上，而移动快速的猎物，也间接地培养出西方人专注事物的能力。

至此，突然让我领悟到为什么东西方的沟通方式亦有类似的差别。西方人喜欢谈重点、擅分析、论主体，而东方人却觉得除了事情之外，人和也是关键，所以会花很多时间在周遭事物的经营上。西方的绘画不论是静物、写生或人物上都有明确的主题，而咱们的山水画却只是一种心境，你可以看溪水、可以看孤崖的老松、或是瀑布下摇扇下棋的老叟，还有那随风而来的飘渺山岚，可行可止的视觉，这是中国文化的一种特色，这是中国的美。

第17节：梦里颜色知多少

梦里颜色知多少

——伊娃?莫辛的梦境实验

父亲民国38年到了台湾，转眼已是一个甲子，而两岸的隔阂随着开放探亲及经济改革，越来越常态化。算算自己的工作日志，常常会发现我在内地演讲上课的时间甚至比在台湾还多。父亲几年前也常回江西泰和老家看看，虽是一湾浅浅的海峡，一样少小离家老大回，但那乡音却已听得有些吃力，到爷爷奶奶等长辈的坟前叩头上香，甚少落泪的父亲也不禁放声大哭。世事捉弄，无法尽人子的孝道，我相信一定是父亲一生之憾事。

父亲有时会在梦里看到家人，有时还会紧张地告诉我在梦里爷爷被日本人杀害的情形，而那几天父亲的精神会特别郁闷，常常叹息焦躁。父亲叙述的事情虽已久远，但那种悲愤让人觉得好像看了一部壮阔的史诗片，只是在父亲的梦里那应该是部陈旧的黑白片。而我的女儿如果梦到她的合唱比赛拿到第一名的话，就应该是彩色片，这与你的情绪好坏无关，心理学家有着令人惊奇的发现。

英国苏格兰邓迪大学的心理学教授伊娃?莫辛针对60个人做实验，其中有一半超过55岁，而另外一半则是在25岁以下，这些人必须要填问卷，记录有关梦境的内容和梦境里所呈现的颜色，以及小时候家里电视机的机型，结果发现电视会影响人类梦境的颜色。

研究的结果是，实验者如果年龄在25岁以下，仅有4.3%的人梦境是黑白的；55岁以上，从小只接触黑白电视的人，其梦境为黑白的高达了四分之一。而55岁以上、小时候有接触到彩色电视的实验，其黑白梦境的比例则是7.3%。因此莫辛教授统计认为，1915～1960年出生的人，其梦境大多数是黑白，1960年以后出生的人，研究显示有83%其梦境是彩色的，而彩色电视机约在1954年问世。

会让梦境有不同颜色的关键，在于我们小时候会因好奇与稀有性而专注观赏，这种方式足以让我们在大脑中烙印下深刻的记忆，也足以在梦境中的某个点时被唤起。不过，莫辛教授也坦承这样的推论仍有些不确定性，因为我们真的很难进入一个人的脑子里去看他的梦境里真实的颜色为何？也无法确定除了电视之外，是否有其他因素造成颜色的差别，不过就个人的经验而言，我越与小时候有关的梦境，或许因为已经有些模糊，所以大多是黑白的，若与现在比较相关的人事物，则彩色的经验比较多。

你的梦是什么颜色呢？对父亲的那一辈中国人而言，他们经过战争的洗礼，梦还是黑白的好些，否则实在是太血腥与悲惨了。希望你今晚有个绮丽的梦，并且能在梦醒后还记得它的颜色。

第18节：搬家请小心

搬家请小心

——万物皆有情的实验

我想大家或多或少都有搬家的经验，如果是一个人行囊不多，一台摩托车或几个朋友帮忙就可以搞定，但是如果是举家搬迁，那可是件劳师动众的大事，对内行李打包是个学问，对外新屋的设计装修也很费神，再加上如果男主人在外工作奔波，那么这重责大任就落在女主人身上，我相信大多数的家庭主妇都视搬家为畏途，至少我母亲与内人都是如此。

最近一次搬家其实只搬了二百米，从一个没有电梯的高楼层搬到一个有电梯的大楼，主要的考虑是二老年纪大了，来探望孩子们时，那漫长的楼梯就成了一种挑战，所以就在十年前买下这约一百二十平方米的二手房。旧的屋主搬走后，找了设计师朋友来打点装修，而假日有空我们也在旧屋里开始做痛苦的取舍，毕竟有些东西都跟着我们很久了，而我也在这旧屋里生活了二十多年，有着成长的记忆，有些家具甚至有超过三十年以上的历史。而我的离别只因为有了新欢，并且即将投入她的怀抱。

距离搬家的日子越近，一些平常不会发生的怪事就出现了，先是电铃坏了，后来是浴室电灯坏了，当我和内人决定新家要买一个更大尺寸的电视时，旧的电视竟然也不理我了，那时心里真的有种毛毛的感觉，好像那是一种无言的抗议，抗议你的移情别恋，然后用这种“激烈”的方式与你诀别，那一刻我愿意相信人间万物都有情。不论有生命或没有生命的东西，只要有了相处的情感，彼此都会有不舍。当舍不得一张书桌时，其实书桌也同样的舍不得你，当院子里的花不再为主人而娇艳时，花是否也黯然失色呢?

英国有位生物学家叫做迈森，在他的庭院里种了一棵榕树，他每天都细心照料，出门时，都会抬头望着这棵树，像是与多年老友打招

呼一样。当迈森结婚后，家里多了一位女主人，可是对这榕树而言，迈森夫人显然是那可怕的第三者。很奇怪的事发生了，迈森夫人接连生了几场重病，甚至怀孕后还得到严重的中毒症，连胎儿都没有办法留下来。

迈森对这些现象思索许久，后来将部分的榕树移植到室内的温室，妻子的病才逐渐好转，后来还生个胖儿子，原来榕树是因为容不得主人的分心，就吃起醋来，当女主人经过时，就专门释放对女主人有害的毒素。

你有类似的经验吗？当你新换一支手机或新买一台计算机时，那个陪你走过岁月的旧东西很快就会寿终正寝，其实任何东西都应该好好细心照顾，即使坏了、要丢弃了，也应该对它说说话，说些感谢的话，不管大人或小孩都应该这么做。

第19节：有方向就有活力

有方向就有活力

—— 谈目标心理实验

一位同事在聊天时说他最近忙透了，等这阵子忙完，他一定给自己放个假出去玩玩，我问他想去哪里？他说目前还不知道，等到时再看吧！结果事情终于可以告一段落了，而他却哪儿也没去。我在想，他不久又会开始忙起来，然后又是很长没有周休二日的工作压力，而他也会重复那曾经说过的话。

一个人有目标和方向就会产生动力甚至安全感。有次搭出租车时，司机是个开车十多年的老驾驶，他告诉我开车在城市的大街小巷里，其实在空车时是最危险的，因为如果知道乘客的目的地，心中就会有方向感，然后专注于目标的完成，而空车时常常左顾右盼，分心的结果不是没看到行人就是撞到前面的车子。

心理学家们确实有做过这种实验，实验的对象有三组人，他们必须朝着10公里外的三个村子前进。第一组的人不知道目的地村庄的名字，也不告知路程的距离，只告诉他们跟着领导走就没事了，才刚走出2、3公里，就开始有人吃不消了，不只是体力的负荷，更糟的是前途茫茫，他们不知道要走到何年何月才能走到目的地，有人干脆选择放弃，更多的人越走意志越消沉。

第二组的人知道村庄的名字也知道路程有多远，但是路上没有公里数的指标，大家只能按平时行进的速度来估算距离，比较有经验的人会在途中告诉大家“大概走了三分之一”、“我们应该走超过一半路程了”或“快到了，应该不到四分之一了”来提示大家、激励彼此，这段路走得还算轻松。

第三组的人他们知道村名及公里数，而且沿路上都有明确的指标，每走1公里大家都会庆祝欢呼一下，有时他们也会边走边唱歌，他

们用笑声来赶走疲劳，结果觉得目的地的村子转眼就到，这一路上一点也不疲惫。

透过这三组比较的结果，心理学家认为当人们的行为有明确的目标与方向后，就能转化为较强烈的动机，并且有信心去达成。我想这是所有成功人物都有经历的过程，也是所有梦想能够逐步实践的道理。

台北这一年来和北京及上海景观有一个不同点是，贯穿台北市的重要河流，包括淡水河、基隆河、新店溪、景美溪，在河边都规划有自行车道，假日常有大人带着孩子来骑车，每当夕阳西下，余晖照着河面，晚风徐徐，真是人生一大惬意。这些自行车道少则7、8公里，长则20多公里，不过骑起来一点都不累，因为每100公尺就有一个标志，只要看清目标，不轻言放弃，不论速度快慢，你都会达到那个地方，那个梦想成真的地方。

第20节：60，不必耳顺?

60，不必耳顺?

—— 谈老人性格与智商实验

台湾的民间信仰很兴盛，大庙小庙、阴庙阳庙、老庙新庙，许多庙已很难界定到底是佛教还是道教，有些人家里可能就供奉有祖先神明，没有的家里附近也一定会有土地公庙。庙前常会有棵大榕树，榕树下会有些长板凳，睡完午觉的老先生、老太太们就喜欢到这儿找些同龄者聊天，从儿时记趣谈到子孙不肖，从两岸三通谈到扁珍丑闻，土地公不用打开电视，马上就有现场政论节目可以看。不过这土地公还真的神通广大，因为榕树下有普通话、闽南话、客家话，偶尔还有四川老乡加入，他到底听不听得懂啊?

大陆的朋友告诉我，在内地也有些村子里有办公室或是些老干部的活动中心，也会有些老人家按时报到，泡杯花茶、下下棋，消磨白天枯燥的时光，等黄昏时分，大家各自归巢，等待明日再分胜负。不论是大陆或台湾的这些老先生们都一样，如果谈得来，大家都仿佛英雄出少年，说得口沫横飞、声音传得老远，但如果谈不拢，抬起杠来，老人家发起脾气来可是会没完没了，那种剑拔弩张似乎又回到战国时期。孔老夫子“五十知天命，六十耳顺”的教诲全忘了。不过话虽如此，年纪大了还能吵架也不错，因为至少体力还行，脑子还能使，这总比躺在医院里喜怒全无反应要好吧！说不定这种人活得反而比较久些。

一位心理学家杰奎琳就做过这样的调查，他对381位年龄从19岁到89岁的民众进行研究，试着探寻不同年纪时，其所形成的人格特质与智商之间的关系。结果发现60岁以前渴望新知、热爱冒险、追求挑战、不服输的人其聪明度是最高的，不过一旦变成“耳顺”时，就拥有更强烈的包容力，不太会与人争辩，个性也变得温和，心理学家倒是

提醒老人家适当的争辩有助于大脑的运用，可以让脑神经活跃，避免老人痴呆的现象到来。

先不论你对这样的论点是否接受，我们也不必就为此丢掉儒家对我们的教诲，但是当家里年迈的父母为些芝麻绿豆的小事而闹得不可开交时，你倒可以试着转念，告诉自己，至少老人家还是精力旺盛的，还是辩才无碍的，若是真的有人吵不起来了，或是土地庙前的榕树下许久不见其身影时，那才是另一桩麻烦事的开始。

第21节：爱恨郁金香

爱恨郁金香

—— 谈17世纪的“郁金香”效应

一般老百姓想要投资，最常问的是：“哪一支股票现在可以买？”或是“北京的房产现在进场好吗？”，要不然就是“某某人的艺术品，在拍卖市场上行情如何？”每一个对未来的经济市场都比较倾向乐观，即使全球经济如此低迷，投资人纷纷撤退，但是股神巴菲特说：“当别人恐惧时，你要贪婪；当别人贪婪时，你要恐惧。”又给了股民向前冲的勇气，期待透过蚂蚁雄兵的集结，让股价能够拉高，只可惜过度的投机或炒作，隐含着巨大的风险，甚至有泡沫化的危机。

“郁金香效应”的发现有300多年了，它应该是人类历史里头一次有明文记载的金融危机，发生的地点就在以郁金香闻名于世的荷兰，当现代人到这个欧洲小国旅行，看到一大片郁金香田的时候，在惊叹感动之余，很难想象在16世纪中，这美丽的花朵，差点搞垮了整个国家的经济。

按史料记载，郁金香约是在16世纪中从土耳其传入奥地利，也有人认为她应该原产于中国，随着历史的变化，这朵花后来找到了她最适合的土壤与气候——荷兰，而荷兰在当时世界上是个强国，他的海军航向各地，就在那个时间，台湾也曾经被荷兰人占领过，后来靠郑成功击退了这些外族，目前在台湾还保留着当时统治期间留下的古迹。

1630年左右，荷兰人因为有着天时与地利，透过研究发明了一些新奇的郁金香品种，其色泽及苞形都深受民众的喜爱。很快，这尊贵的花朵风靡了整个欧洲贵族社会，有钱人会在礼服上别一枝郁金香当做时髦的象征，所有王室的人及当官的人以拥有特殊的郁金香而沾沾自喜。上有所好，下必从之，社会各阶层的人纷纷趋之若鹜，在崇尚奢华风的巴黎，一枝顶级的郁金香花茎的价格相当于110盎司的黄金，

而且价格像是股市持续拉出涨停股一样，人们不是因为爱花而买郁金香，而是把她当成一个短线投资的工具。

突然有一天，事情发生了变化，有一群人清醒了，郁金香在一次交易会上没有拍出好的价格，消息很快蔓延开了，人们开始恐慌，信心开始溃散。郁金香的价格如过山车般的下冲，没多久贵族变成了平民，平民沦为乞丐，甚至更多的人无法面对现实而结束生命，这就是经济学里的“郁金香效应”。

这种影响，近期就是之前网络股的泡沫化，很明显，这样的贪婪与迷失还会在历史中重演，只是让“郁金香”来背负人类的罪过，实在是有些过意不去啊！

“D.O.T”

—— 丹尼斯?魏特利博士的成功法则

有一门课叫《成功学》，这课创造出许多激励大师，在演讲场合里动辄成千上万的人想要了解成功之道，于是书籍、VCD等出版品也充塞在书店及机场等场合。每一个人都在追寻别人成功的经验，希望这种甜美的果实也能落在自己头上，只是最后真的做到的却是寥寥可数。

我们常常把财富与成功画上等号，当我们列举成功人物时，常常都想到身价数百亿的企业家或银行家，而忽略了在街口烤烧饼的老头，有着多么令他自己自豪的好功夫，忽略了自己也曾经克服了上台的紧张，在一场企业内部的演讲中得到了老板的嘉许。因此成功不是最终的结果，成功是在一段努力过程中的自我成长，因为这一路并不是平顺的，成功最重要的关键在于面对挫败，懂得在失败中如何和自己相处。

丹尼斯?魏特利博士是世界有名的演说家及畅销书作家，除此之外，他亦有很长的时间担任美国奥林匹克运动委员会的心理组主席，负责训练奥运选手的心智模式，希望选手有强大的心理素质来确保长久以来的训练成果。多年前，我亦与他在深圳及上海等地演讲。他曾

经提出过一个“D.O.T”原则，我觉得十分容易记忆及运用，他也同意成功不只是结果，更应是一个人做事的态度，一个成功的态度才会吸引成功的结果。

“D.O.T”是三个英文单字的缩写，D指的是Determination决心，这世界最容易的事情就是放弃，一个人一旦决心要完成某件事情时，他会让心智与身体整个动员起来，他的信心如山高，没有人能撼动他的意志，即使累苦，即使可能会付出所有，他也义无反顾，是这种决心让敌人屈服。

O是Optimism，指的是乐观，乐观是所有能量的补给，有这种思绪的人很容易抚平挫折，并且进一步寻找正面的解释，一个乐观的运动员要学习与运动伤害共处，要能够迅速化解落败的阴影，才能再次面对下一次的比赛，所以乐观可以掩护我们的决心不被炮火袭击，它给了我们一个坚强的堡垒。

T是Toughness，指的是毅力，一种持久性的坚持，有毅力的人会努力地克服问题、用不同的方法解决问题。这种不屈服的性格几乎是一种信仰，毕竟这是一条漫长的道路，前头领先的人不代表会拥有最后的胜利，但毅力会让你的对手自动出局。

用这三个英文单字来看每一个自己所景仰的成功人物，你会看到这三个字的实践，也看看现在的自己，你会找到所缺的那一块，凑齐了，人生也没有遗憾了。

第22节：一路庆祝到成功

一路庆祝到成功

—— 谈动物训练理论

一位台湾游客借由小三通的路线，从马祖坐船到马尾再到福州探亲，回来时船一靠马祖的福澳码头，她无视于海关禁带肉品、种子、水果的禁令，硬是带了些正在盛产的甜桔回来，结果被缉毒犬嗅出，除了东西必须要弃置之外，还要被处以罚款。

这种缉毒犬现在在各大重要码头及机场都有配置，当然查毒品是首要，但是善良小老百姓则是被捉到带违禁食品的最多，大概人性中都有一种侥幸的心理存在吧。

有一次在内地的机场等行李，每一个人都渴望自己的行李早些在输送带上出现，只见一位海关人员牵了只缉毒犬来检查，狗的体型不大，很安静地用那嗅觉灵敏的鼻子去轻触每一个行李，如果没有问题，它会去找下一个行李，如果闻到有特殊的味道，它就会用爪子抓这行李，海关人员就会把这件行李另外放置，待主人来时再开箱检查，当缉毒犬有成绩时，海关人员会拍拍狗、摸摸狗下巴、从腰间小袋里掏出一些东西喂给狗吃，然后再去寻找下一个机会。

这种奖励行为也出现在海豚、海狗的训练上。在海洋公园里，不论大人小孩都很喜欢看这些海洋精灵的表演，它们会顶球、会整齐地跃出水面、会在空中翻滚、甚至跳火圈、会跃上舞台与小朋友合照亲吻，每当完成一个动作的表演时，你都会看到动物训练员会立即拿出小鱼来犒赏，海豚或海狗吃得很开心，还会学人类给自己拍手，现场充满着欢乐与惊奇的气氛。

不论是缉毒犬或海豚、海狗的表演，它们在训练与执行的过程中，都得到了“立即性”的奖赏，海关人员没有告诉缉毒犬：“你的目标是20个违禁品，如果做到给你一整包好吃的东西；如果超过30个则给你更大的提成。”动物训练员也没说：“海豚一定要表演结束后才有鲜

美的鱼。”他们都在最需要的时间点去做激励，动物也因为这种方式而让自己每次都有最好的表现！

这种方式我们可以运用在企业经营上，奖励员工我们应重视其时效性，当员工有好表现时，不必等到年终分红，每周或每月都发绩效奖金，会让人想要超越上次的所得，于是工作的态度更振奋了，老板们也达到了绩效提升的目的。

当然这种鼓励也可以运用在我们的孩子身上，孩子学期中有不同程度的考试，别只在乎大考，试着从小的考试开始，让孩子因小进步而得到鼓励，然后孩子会再全力准备下一次的考试。终点式的成功像烟花一样太短暂了，我喜欢一路庆祝到成功。

第23节：穷苦，是一种祝福

穷苦，是一种祝福

—— 麦凯的老鼠实验

有一年和父亲一起看张艺谋导演的电影《一个都不能少》，耳不聪、目不明的父亲竟然在看完后热泪盈眶，那贫瘠的黄土地、简陋的课室，似乎让他忆起了江西老家，在那个念书不易的时代，不只是一根粉笔，就算是一张粗纸，都弥足珍贵。

年纪很轻的小小代课老师为了赚钱接下这工作，坚毅的眼神和不妥协的性格让人万分心疼，当一个孩子因为很会跑步要被送去县城训练时，她不要命地追逐那吉普车，一个小小的身躯，掀起了黄沙巨浪，就这么上上下下地追了好几公里，连来征选的老师都发现她有超乎常人的跑步实力。虽是笑话，但是，越是在艰困的环境下成长的孩子，越能在吃苦的训练下，养成良好的体力与不怕失败的毅力。

我想城市里的孩子就不太一样，他们可以透过网络与全世界联系，他们要某项资料，不用起身走向图书馆，不用开口向人请教，只要在计算机上输入关键词，成百上千条的信息任你选用。父亲年轻时，要涉过小溪、翻越山头的上学路在城市里已不复见，那个在路上逗蛇玩、跳到河里冲凉的勇气，也从现代孩子的气质里抹去。社会结构与生活型态已经完全改变了，我希望给孩子一个安全的环境，但我更渴望孩子不要因为安逸而丧失了奋斗的本能。

念初中的女儿回到家说：“今天学校的体能课跑400米，结果有很多人跑不完，还吐了。”我在想，还好女儿每天上学要背着重重的书包走约500米，如果是父母开车送到校门口，那恐怕会因为从未训练过而吐得更惨，这和那贫穷村庄里的小学老师实在有着天壤之别。这种因环境的差别进而影响生活能力的现象，其实在动物界也相同：

美国科学家麦凯早在1925年曾经做过一项老鼠实验，他将一群刚断奶的小老鼠分为两个群组，第一组给予最好的生活，吃住都比照五

星级规格；第二组就没这么好过，连星级都没有，粗食淡饭也得过下去。实验结果，第一组的老鼠吃得太好、又不运动，造成新陈代谢异常，在不到中年就驾鹤西归；第二组的老鼠反而活得较长寿，而且行动还是很敏捷，其免疫力及性能力都远高于前者。这种实验同时放在人类的祖先——猴子身上，也得到同样的结果。

现代人寿命的延长并非是因为人本身能力的增加，而是医疗科学的进步，我们仍然希望孩子要有好的学习表现外，亦能增加自己面对困难的能力，安逸的日子并非好事。也因此，台湾的经营之神王永庆会把孩子在小时候送到国外，让他学习自力更生，学习一切从贫穷开始，而懂的人才知道，这是训练接班的开始。

第24节：你是狐狸？还是刺猬？

你是狐狸？还是刺猬？

—— 谈企业的刺猬原则

对男人而言，听到赛车场内赛车引擎呼啸飞驰的声音，都会感到心跳加速、热血沸腾。因为这是有个有关速度的竞赛，车手不仅是要有超高的技术，还要有良好的团队合作，尤其是比赛过程中，车手必须要视轮胎磨损情形及油耗状态，随时进入所属车队的维修站进行换胎及加油。这时你会看到令人震撼的一幕，至少有21位车队工程人员，他们必须要在6至7秒间，共同完成换胎及加满60公升的汽油。

这是一个十分危险的工作，有任何失误都会浪费车手回到赛车道的时间，甚至一点小错误都可能会引起火灾，造成人车重大的伤亡。无疑的，那些完美地呈现都来自日常的训练，他们每一个人都精准地完成自己所负责的动作，他们的每一个动作都很单纯，因为单纯才不会混乱，在每一个人都动作熟练下，就会创造出惊人的速度。

在企业发展的过程中，也很强调专注在本业的重要性，在柏林（Saiah Berlin）所著的《刺猬与狐狸》一书中，指出这两种类型人不同风格的特色。例如狐狸型的人会同时追求许多目标，常常一心多用，把环境搞得很复杂；而刺猬型的人会把这个世界简单化，能把事情变成系统化的观念与基本原则，这种型的人会专注在某些事上。后来吉姆?柯林斯（Jim Collins）就将这种作风称为“刺猬原则”，对此型的人而言，如果和刺猬原则无关的事情，就不会花太多时间在上面。

刺猬原则所重视的事情包括三项：一是必须要在某些指标上能达到世界级的水平；二是知道主要产生获利引擎的驱动力是什么；第三则是什么事情是让我们充满热情的。对企业而言，能找到自己的刺猬原则，就能发挥企业的竞争优势。如果就个人的角度来思考，这三个问题可以转化为：一是你在哪方面有过人的天分？二是这个天分可以让我得到很好的报酬，也就是我有机会来展现我的天分，而不只是做

白日梦吗？三是我对于这工作有绝对的热情，每天早上起床后，会很热切期待开始此工作吗？如果这三个问题的答案有所交集，那就应该是个人生涯发展的指导原则。对于那些频频在社会中做一行、怨一行的人而言，他们最大的差别就是没有了解自己的刺猬原则。

企业多元化经营往往不是战略需要，而是领导者过大的野心，在战线拉长、获利又不佳的情况下，很容易产生经营危机。让目标单纯些，如此我们才有时间来培养人才，别被一时的商机所引诱，专注于系统的创建后，才有往外发展的本钱。

第25节：有了面子，失了银子

有了面子，失了银子

—— 查尔迪尼的门面效应

在课程中学员分享了一个经验，他有一个相交十多年的朋友，虽然很熟，但是也并非常常电话联络的那种。有一天这个朋友打电话来约吃饭，席间聊得很尽兴，尤其是白酒一喝，人都会变得如江湖般的豪爽，不久这位邀宴者就谈到了“正事”，他希望透过这位学员的人脉关系，帮他疏通某家大公司的高层，因为他和这家大公司在生意上有了矛盾。而我这位学员在问清缘由后，因为涉及国外专利与法律诉讼的问题，所以多语带保留，因为他深知问题的复杂性，而且他在这家公司所熟识的人并非直接管辖该事务的人，虽然未明说，但在脸上却难免溢于言表。

饭局结束了，而且这一餐所费不赀，这位学员心中有些遗憾，对于没有办法在友人面前拍胸脯，觉得实在有失北方人的豪爽。就在隔两天后，友人打了通电话来，这次没讲上回要疏通的事，而是先谢谢学员当时吃饭时所提的建议，然后说他公司目前有笔钱要周转，需要十万块钱，希望这位学员能帮忙。带着前回的愧疚，学员马上问明账号，二话不说地将款打了过去，而这钱已经去了两年多，那位友人到现在都没有还。学员一直很懊恼，因为他平时是个行事谨慎的人，却不知为何那一刻竟轻易松手，甚至连个借据都不好意思开口。

后来他的分享在课堂上引起了许多共鸣，有类似行为及反应的人还不在少数。这也有一个很类似的心理实验可以解释，美国心理学家查尔迪尼的实验对象是20名大学生，他要求这20名大学生花2年时间去担任一间少年管教所的义务辅导员，对于这一群好玩活泼的大学生而言，这实在不是件好差事，即使知道那是件善行助人的工作，但是他们还是断然拒绝了老师的要求，当然内心也会有些许的惭愧。

随后，老师又提出了另一个要求，希望他们能带着管教所的青年们到动物园去玩，结果竟然有50%的大学生欣然接受这项请托，而同样的这个需求去问新的一批大学生时，却只有16.7%的人同意。这其中最大的差别是，前一群学生有先经过第一个请求“去服务2年”的洗礼，因为有着被社会认同的期许，有着被需要的价值提升，同时也有着自己形象的问题，而在第二个请求出现时，这仿佛得到救赎一般，因此会有高比例的人愿意接受；而第二批的人在没有比较下，会觉得去动物园玩一天也是件累人的事，如果还有第三个请求，让他们写一张卡片给这些少年的话，可能比例又会远超过16.7%了。

这就是“门面效应”，有时我们会为了不好意思或顾及形象面子，而在比较下采取退让行为，而有些人也懂得在谈判中先提出一个较大的而求，如果被拒绝时，后面的小要求或真实的要求就通行无阻了。

第26节：中午一起吃饭吧！

中午一起吃饭吧！

—— 耶鲁大学的促进沟通实验

我有三个主要身份，分别是作家、老板及培训讲师。这些工作在台湾大概只有老板才需要应酬，而我又是一个不太喜欢应酬交际的人，尤其是看到东道主点了一堆名贵的菜却吃不完时，内心实在很过意不去，加上自己的口味清淡，一碗清甜的萝卜汤、一盘西红柿炒鸡蛋、再加上一个馒头或大饼，对我而言即是幸福的滋味。

有时候吃饭不尽是吃饭，一方面是排场，另外还有其他的意图，我住的地区算是台北市的精华地段，附近有些很高档的餐厅，用餐的时间比较好谈事情，如果再加上美人与醇酒，大概任何事都可以容易顺利展开。

耶鲁大学曾经以216名学生为对象，想要了解吃东西及不吃东西的情况下，哪一种比较会达到沟通的效果？教授们请学生阅读四个不同主题的文章，包括“癌症治疗法”、“美国军队规模”、“月世界之旅”、“立体电影”，这些文章能带着说服的性质，而有些学生是在有提供点心、可以喝饮料的情况下阅读，而另一些则是完全没有吃喝的环境下阅读。结果发现边吃东西边阅读文章，比没有吃东西的学生更容易接受文章所要传达的概念。

不过话虽如此，这里面还有一个前提是：吃的东西是否是自己所喜爱的？因为无法抗拒的美食所营造出来的愉悦气氛，才是完美沟通的促进剂，再加上一起用餐的人是你不讨厌的人、话题是你有兴趣的内容，那么这一顿一定是宾主尽欢，客人开心，东家更有面子。

一位企业界的朋友特别喜欢带客户去吃日本料理，在有隔间的包厢里安静谈事。另外日式套餐如怀石料理都有着精致之美，从食材、烹调、摆设到餐具都是学问，虽然没有像中餐馆那么豪情畅快，但是也可全心全意让味蕾神驰，让每道菜都在唇齿间留下美好的记忆。再

加上一瓶温热的清酒和季节限定的和果子，朋友认为那餐饭会像一首动听的交响乐，当人们浸淫于惊奇与欢喜中时，它将不只是谈话的时机与场合，我们更应该把它定位在生活质量的提升上。我们不希望吃饭只是吃饱喝足、然后把事谈妥，它也是我们学习扩充生活经验的契机。

中午一起吃个饭吧！如果你告诉我哪一家的西红柿炒鸡蛋特别好吃，甚至有一个动人的故事，我想我会欣然前往的。

第27节：鱼缸理论

鱼缸理论

——突破自我设限的关键

好几年前初到上海时，一位台商朋友知道我还不急着返回台湾，也知道我喜欢游山玩水，就热心地问我：想不想到哪儿走走？刚好那一阵子台湾的旅游节目正在介绍江南的古镇，那纯朴的小桥、流水、人家，令人神往。我就对友人说："去周庄吧！"那里是最有名气的古镇，就坐在沿河的美人靠上欣赏烟雨江南，不是文人也会沾染一丝的浪漫。

台商朋友隔日早上九时到酒店来接我，开车的是他的司机，车子从上海拥挤的车阵中走出，司机开车的技术很好，而且体格也非常好，台商朋友介绍这位司机在内地当过解放军，而且身手很利落，我想台商朋友的意思是在危险中也可以当护卫团。不久车子驶上了国道，我突然搞不清楚此刻置身于上海的东西南北何处？于是就随口问了司机："这条路一直开下去可以到哪里呢？是浙江还是安徽？"没想到这位当过解放军的司机说："这条路一直开下去可以到尼泊尔。"这话一说完，我真的吓傻了，这是多么壮阔的答案啊！自己的短视让人惭愧，我当场表达对司机的敬意，因为我相信没有走过大江南北，没有闯过五湖四海，是说不出"尼泊尔"这三个字的。

成功学里常常讲，一个人的思想格局往往会决定一个人的成就，越是不自我设限的人，他越有可能超越自我，激发出无限的潜能。而每一个人在思想或行为上，都会面对一些有形或无形的阻隔。

家里有一个水族箱，大约二尺半的长度，父亲养红白相间的锦鲤，每天固定地喂鱼饲料，只不过养了快两年，每一只锦鲤就约莫巴掌的长度。有一天我带着孩子去度假，酒店后面刚好有个很大的鱼池，和女儿买了鱼饲料就在岸边喂起鱼来，那里鱼数量很多，每当饲

料丢进池里时，鱼就会争相抢夺、溅起阵阵水花，而且鱼的体型很庞大，光嘴巴张开就像小娃儿拳

头般大。刚好那天养鱼的管理员经过，我就好奇地问："这鱼养了多久？管理员说养了有两年了吧。"我想到家里的鱼，突然有所感悟："养在鱼缸里的鱼成不了大鱼，种在花盆里的树也成不了大树。"鱼的大小由鱼缸决定，若要成为一条更大的鱼，必须要让鱼回到江中，跃进海里，这就是"鱼缸理论"。

受到保护的鱼会丧失生存的能力，让自己走出熟悉的世界就像航向未知的大海，但是只要你有足够的胆识与知识，你就能发现属于自己人生的新大陆。

最后补充一点，那位台商的司机已经离职了，听说目前开了一家货运公司，而且生意很好，路线遍及全国。

第28节：大促销的迷思

大促销的迷思

—— 谈“登门槛效应”

台湾商业不景气，百业萧条中只有一个行业异军突起，那就是自行车业。台湾的自行车业在全球都有名，在环保节能的潮流下、在高油价及个人健康的因应策略上，有越来越多的人爱上了这种生活方式，我觉得这种风潮爱的不是“车”，而是一种”style”(生活型态)。

也因为这种风气的兴盛，有许多的自行车专卖店应运而生。一位朋友看到了广告单，走进店里，才发现车子的价格差异很大，功能也殊异，有登山车、公路车、越野车、或是简单的代步车，车身材质、变速齿轮的质量决定了最后的售价。

朋友选了一台约人民币1000多元的促销车种，也就是在广告单上他原先属意的那一辆。可是接下来的事却不是意料之中的，车行老板问他要不要加买一顶好一点的专用安全帽？朋友想家有老小，如果发生意外把脑子给伤了，那就得不偿失，于是挑了一顶不错的安全帽。老板又建议要加前车灯及后面的闪光镜，朋友想车灯当然要加，要看清前方的路、也要让别人在黑暗中看到我们。老板继续帮友人打点行头，又添加了坐垫后的置物袋及专用水瓶，朋友看钱不多，就都照单全收。最后老板有一项最后的建议，就是买一套骑车用的专用衣，上衣有防风排汗的功能，裤子胯下有加厚，以免与坐垫长时间磨擦而破皮。老板很好心地告诉友人，这套衣服他会算得更便宜，算是做服务。朋友这一路似乎已难回头，算算这些后续买的东西，差不多又可以买另一辆车了。朋友很理智地告诉我，他没有全买，至少他拒绝了头巾及太阳眼镜。

这种场景不只是在买自行车时有，有些旅行社的费用在报纸广告上打着破盘价，可是当你真的要报名时，还有保险及机场税，还有行程中有许多的项目或餐饮是需要自费的，这种行为我们叫做“登门槛效

应”。这个概念由加拿大的心理学家所提出，透过实验，他们发现当我们一下子提出一个很大的要求时，人们会产生抗拒，但如果我们先提出一个要求，然后不断地缩小与大要求之间的距离，人们会比较容易接受、慢慢适应这种方式，甚至最后偏离自己最初的设想。

所有促销的动作都希望能降低消费者的心理门槛，一旦你进到店里后，再慢慢一步步地扩大你的需求，人性中你会想，既然这么大的钱都花了，又何必在乎这些小钱呢？真正的销售的确要深谙人性啊。

休息一下，让思路转个弯

—— 心理学家的字词联想实验

办公室的同仁从上午一直开会到下午都还没有结果，我进会议室时，见每一个人的桌面上都是散乱的资料，白板上满满都是头脑风暴下的点子，可是也因为长时间的疲劳轰炸，每一个人都变得眼神呆滞、意兴阑珊。会议桌上的那壶茶也不知冲了多少回，每个人的情绪都像那无味的茶，连起身走动的兴致都没有，而这样的虚耗实在是没有什么效率。以前阿基米德也曾经对国王下令的问题百思不解，但就在浴缸里泡澡时，答案突然在脑中涌现。有这些先人的例子，我就让同仁们把资料收一收，让他们到公司附近的咖啡馆去讨论，而且费用可以回来报账，突然之间大家都从椅子上跳了起来，精神振奋了，开开心心地改变环境继续完成未完成的会议。

其实人都一样，当我们越努力要思索一件事时，往往越不能如意，可是一旦有机会把压力降低，往往就会有意想不到的成果，我自己写作时也常会碰到写不下去的情形，这时我就会去游泳，试着调整一下心境。在泳池里，脑子只是单纯地放空，说是空，但有些东西就会自然跑进来，看似无关的事，都会变得有关，人在那一刻特别有联想的能力。

美国的伊利诺伊州西北大学曾经做过类似的研究调查，他让130位自愿受测者进行字词的联想，这其中有一半的人故意安排中途去做别的事，5分钟之后，再回来继续进行联想的测试，结果显示，有短暂调

整工作内容的人，比从头到尾都没有分心的人，解决问题的速度更快，测试的成绩更好！透过这个验证，心理学家们相信，在工作间稍微调整一下内容或是休息一会儿，我们的思路就会让潜意识浮现出来，这时当回到原先的问题时，我们脑内的信息组合就会有不同的模式，这种新结构就会让我们有“灵光乍现”的感觉。

历史上瓦特发明蒸汽机，是在打球时得到灵感的启发；而达尔文发明进化论则在轻松驾着马车时想到的；日本第一位获得诺贝尔奖的汤川秀树，亦是在床上休息时，无意中悟出“中子理论”；台湾第一位诺贝尔奖得主李远哲博士当在实验室疲累时，也会到网球场上打球，试着把自己的思绪转换，看似大汗淋漓的体力活动，其实在心智上也是一种休息。就像我们人体也必须维持在松紧之间；就像要收缩压及舒张压的配合，才能把血液运送到人体各个位置；橡皮筋如果始终紧绷着，迟早有一天会断掉，人也一样，学会放松自己、调整情绪，稍稍一些改变，思路或人生都会变得无限宽广。

第29节：红不红，有关系！

红不红，有关系！

—— 心理学家对颜色心理的研究

结婚时新娘子穿白纱礼服是西方的礼俗，但是在宴客时，新娘子一定会有一套红色的衣服，因为对中国人而言，红就代表喜气，古代的中国女性成婚时要穿戴凤冠霞帔，头上更要盖上红色的头巾，当新郎掀起头巾，看到意中人娇羞的神情、桃色的双靥、还有欲滴的红唇，大概也会禁不住关上房门，拉下如蝉翼般的幔帘，在红烛的摇曳下，好好缠绵一番。

还不止如此呢，红色的喜帖、红色的喜字、红色的绣花鞋或高跟鞋、红色的被褥、红色的皮箱、红色的肚兜，连生儿子时都要送亲友红色的鸡蛋，“红”代表一种传宗接代的压力，有着一种神秘的诱惑。

在美国《人格与社会心理学期刊》里，有一篇纽约罗彻斯特大学的研究报告，研究对象是一百多位该校的男同学，教授让这些男生看一位姿色普通的女生照片，照片有许多张，包括红色、白色、灰色、绿色等，看完以后，请学生依心理喜好的程度来评估，包括是否想认识她？是否想要开口与对方交谈？是否想与对方接吻？甚至与对方发生性关系？结果红色衣服显现出有明显的吸引力，即使照片上是同一人，红色的衣服让男人较想和她们约会，愿意花钱在她们身上，还包括“性”的本能。

当然这只是以照片来做实验，而并非实际与对方相处，如果是个血盆大口的母夜叉，大概所有的男人都会退避三舍，不过从实验的结果倒是可以给我们一些人际关系的建议，例如若要在人群中让自己得到更多人的注意，穿红色的衣服是个出彩的选择；在男女相亲时，不要穿深沉的颜色，若是穿红色则更容易得到对方的好感；不论你平时是否有化妆的习惯，最好出头时都能增加一些唇色，若是装扮得好，

会让人感觉比较有精神；如果要让团队人员更有战斗力，更有达到目标的热情，那么红色的旗帜与团体的红制服就是最佳的选择。

在家庭中，如何为夫妻的感情加温呢？除了体贴之外，当老婆的也可以为自己买一套性感的衣服，至于什么颜色最有效呢？我想不说你也知道吧！

第30节：窝阔台与游戏机

窝阔台与游戏机

—— 英国青少年智力调查

杂志上有项关于东西方教育方法的比较，文中举了一个例子，在美国高中的历史考题中，有一题是关于中国的，它问这一群高中生：“如果中国历史里元朝的窝阔台没有死的话，对欧洲的文化、经济与政治会有怎样的变化？”然而这种题目到了大陆或台湾，可能会变成：“请问窝阔台死于哪一年？他最远打到欧洲的哪一个国家？”

这两种出题方式，决定了学生在学习过程中所练就的思考模式，美国人长于分析与推理，而我们则太着重于考试获取高分，我们很迷信考考题，重复的做答让我们养成了答题的技巧。现在的孩子变成了考试机器，对题目外的世界已无兴趣，心理学家就认为，现在孩子的智力发展和他们的父母亲那一代当时的表现，有了明显的差异。

英国伦敦国学学院的研究人员曾经针对800名13到14岁的青少年进行实验，负责这项研究的是应用心理学家沙尔，测试的题目是让学生回答“有哪些因素会让钟摆的速度改变？”结果显示，每10个受测学生中只有一个属于优异的成绩，而在1976年的学生当中，每4个学生就有一个属于优异的等级，另外在数学能力的测试中，现在的青少年每20个学生中只有1个属于优异等级，这个比例远低于1976年每5个就有1人的比例。这样的发现似乎也印证了我们常讲的“一代不如一代”，然而让人费解的是，现在的生活条件改善了，营养足够了，科技信息的发达，让我们拥有比过去30年前更方便的学习环境，那到底是基因遗传的问题呢？还是有其他待解的因素？

沙尔依据这个结果，继续深入的探讨，他认为也是思考力训练不够的因素所造成，以前的青少年会自己做玩具，会将喜欢的东西拆解其构造，然后再重新组装。而现在学生的休闲活动改变了，几乎所有

的人都沉迷在电视及游戏机，父母亲给孩子足够的零用钱，让青少年不用费神去组装玩具，这种情形都会阻碍到脑部的发展。

念初中的女儿刚考完试，做父母的都要在其试卷上签名，了解孩子在学校的学习情形，我仔细看着地理的题目，只觉实在太简单，对孩子的答错觉得不可思议，这些考试内容是我30年前读的，我有种优越感油然而生，可是我也知道我的地理好，最主要的是我一年有一半的时间在大陆各地上课，对山脉、河流、海岸、气候，自然比女儿要熟稔，我相信真正的学习来自实践，来自一个人亲身体验过的真实感受。

窝阔台的功过已归尘土，但是如果东西方的学生会因这个问题而来寻访窝阔台走过的痕迹，实际跨入他所攻进的城池，亲自感应那扬尘的马蹄声，那么这些体会将会成为一生知识的盛宴，而非白纸上生冷的文字。

第31节：九分三十六秒，最好！

九分三十六秒，最好！

——英国打电话时间调查分析

从北京首都机场要飞到深圳，坐在候机楼的位子上，我脱下了羽绒衣，因为南方的天气还不错，穿一件毛衣就绰绰有余，将衣服折进背包后向四周环顾，发现这一航班乘客不少。瞬间，我的台湾手机响了，我立刻插上了耳机，声音的另一端是一家台湾企业内部培训的邀约，因为话费不贵，我让对方把训练需求及上课时间发邮件给我，等有空时我再用邮件回复。这通电话只用了1分多钟，话费不会太多，我真的有一次长途讲了快1个小时，结果花了500多元人民币。

快上飞机了，我收起手机，邻座的一位男士手机响了起来，超大的手机铃声恐怕连三四个登机门外都听得到，而且手机里的人声连旁人都听得很清楚，也就是说那通电话，没有任何的隐私可言，这位仁兄嗓门也挺大的，时而交代任务、时而批判某人作风，我想他应该是一家公司的老总吧。谈话内容甚至包括出价的策略及打通关节的方法，这通电话一直到空服员提醒他飞机要起飞了才结束。只是我有些担心他谈话的内容有些应该属于商业机密，如果被有心人听到就不太好了。我觉得在公共场合如餐厅、车站、机场等，最好不要谈论商业往来的事，即使要谈，也最好避开人多的地方用免持听筒的耳机捂起来谈会安全些。

说起电话，生活中大大小小的事都得要靠它，有人讲电话干净利落，也有人一发不可收拾，到底一通电话里应该如何进行呢？人们在讲电话时最容易聊的话题又是什么呢？我想中国移动或联通，会对这个实验有兴趣，甚至也借此来探讨我们中国人乃至各省使用电话的方式有何不同？

这是由英国“皇家邮政集团”委托专家所做的研究，研究2000位民众在电话中所交谈的事情及所花时间，结果归纳为一种电话聊天的公

式，这公式里包括用3分钟时间来聊聊家中及共同朋友的事，用1分钟来谈个人所碰到的麻烦，1分钟来谈工作或学校的事，42秒来谈时事，24秒聊最近天气，异性的话题则占24秒，名人八卦约12秒，间歇性的笑声共占1分42秒，另外沉默不语约12秒，最后是1分钟聊其他的话题，这些加起来共9分36秒，这就是一通电话完美的长度与内容。

当然每个国家及文化有所不同，因为我觉得大多数人在电话中不会讲那么久，如果真的属实，那么英国人的日子还算真的很惬意。我直觉这份调查有鼓励大家多用电话的企图，甚至因此公式的推算，而让人们试着延长自己电话聊天的时间。很希望中国也有这样的调查，而这调查如果成立，我想受惠最大的应该是所有的电信通讯公司吧！

第32节：“一三六理论”

“一三六理论”

—— 谈团队与个人发展

团队要成功，人才是关键。如果要比人才多，咱们中国有13亿人口，这就有世界上绝对的优势，然而就像企业的经营发展一样，企业不能只靠人多，有时候人多反而会让许多事更窒碍难行，这其中最重要的关键是要把适合的人放在适合的位置上，如果能够做到，这个员工就是公司的资产，相反的，如果放错了位置，这个员工就是负债。

“一三六理论”是运用人才及成为人才很容易懂的概念。首先我们先谈团队里的“一三六理论”，一个团队要成功，10%可以靠绩效管理，透过目标设定，给员工激励，给予报偿包括分红、更高的提成、送车子、出国旅游、甚至给更好的头衔、或建立淘汰制等，都是企业常用的手段。可是这些方法只能对若干人有效，有些人的工作绩效仍然没有改善。这时老板会利用30%来补贴，老板心想，我们可能应在培训上加强，如果销售不好，就上销售的课程；凝聚力不佳，就请专家来整合团队。老板花了培训的钱，有些人改善了，可是有更多的人回到工作场合中又忘记了课程中的感动，依然恢复故我。然而团队中有些人不用绩效管理，不用教育培训，就充满着工作中的热情与执行力，因为这些人拥有那60%的成功关键，那就是“找对人”。团队的成功不是光找到人，而是要找到合适的人，过去在人力资源的角度，我们常说“人是企业的资产”，现在我们要修正成“正确的人，才是企业最重要的资产”，这就是团队的“一三六理论”。

个人要成功， 有些人力资源专家也提出了另一个“一三六理论”，就是10%要靠专业技能，这是一个分工详细又强调专业的时代，不论是在学校或工作场合中，你务必要有一些能被企业运用的素养，而这些专业能力还好可以透过在职训练及实务操作来累积实力。另外职场上有30%的决胜点在沟通能力，因为沟通能力影响到工作气氛，一个

懂得沟通技巧的人，能让一件事情倍增其效果，我们可以说沟通是一切管理的基础。最后的60%指的是个人在团队中的能见度，我想过去盛极一时的选秀节目就是一个很好的例子，这世界上真的有许多会唱歌的人，当他站上舞台以后，才能让世人发现这颗在歌唱界遗落的明珠。在职场上，有人的工作态度是“多一事不如少一事”，也有人会在重要时刻中“勇于承担”，这两种方式就会在老板心中留下不同的印象，也勾勒出两人未来不同的发展，这就是个人的“一三六理论”。

用简单的数字来解释个人与团队成功的要素，希望你也能找到其中可以让自己加强的地方，并进而改变自己与企业的命运。

第33节：丢掉的是垃圾还是黄金?

丢掉的是垃圾还是黄金?

—— 雷兹的垃圾研究

电视连续剧里，男主角有着凌乱的头发，胡子似乎有半个月没刮了，一件皱的白衬衫，孤灯下，案头前，一根烟一根烟地抽，他不时用手抓着脑，时而陷入痛苦沉思，右手的一支笔放下好几次，浓浓的烟如鬼魅般围绕，男主角又将稿纸撕掉揉成团丢进垃圾桶，而垃圾桶外还有十多个如猎户星座般排列的纸团。我相信隔天倒垃圾时，清洁人员一定可以判断出这家有个肠枯思竭的作家。

一位看似光亮的女明星，与其他艺人没有太多来往，可是家门口却放着许多空的啤酒瓶。我们大概可以知道，她可能常常一个人喝闷酒，也许是感叹星运不顺，或是情路坎坷。垃圾桶其实是一个经济环境的反应，包括职业、消费水平及偏好，甚至还有些不为人知的秘密。前台湾当局领导人陈水扁在其卸任前特别动用预算买了好几部碎纸机回来，因为有些资料是要销毁的，否则垃圾桶装的都是贪腐的证据，都是汇钱往海外的凭证，到时下半辈子都得要在监牢里度过了。

这世界无奇不有，还有人专门来研究垃圾的问题，过去我们曾经谈过荷兰人设计的垃圾桶，进而改正市民乱丢垃圾的行为；而这次我们要来谈美国亚利桑那大学一位雷兹教授的发现，他发现人们随手丢的垃圾非常的诚实，什么样的人丢什么样的垃圾，每一样垃圾在变成垃圾前都有一段故事，都能解读出一些人们所忽略的信息，透过研究分析，往往会变成非常有价值的情报。

例如雷兹教授发现，社会中产阶级的食物浪费程度远高于高收入家庭及低收入家庭，若按重量来计，中产阶级丢到垃圾桶的食物有接近15%是还可以食用的，细究原因，是因为这阶级的人大多数属于双薪家庭，时间较为紧张，以致不会花太多时间来处理剩余的食物。在过去冷战时期，美国一家企业提供军方一个特殊的材料，但苏联始终

不知其成份及用途，于是苏联的情报人员就假扮成他国商人，到这家公司的工厂考察，苏联人员穿着厚重的鞋子，鞋底是特制的，有部分是海绵，可以在行进间，沾到一些散落的灰尘，另一部分是磁铁，很明显的是要吸一些金属物质，于是这些机密就在神不知鬼不觉地情况下给带回苏联，经化验后一切真相大白。

更简单的例子是人类的排泄物，一旦想进一步了解身体的状况，验尿及粪便是必经的手续，这些都是人体排出去的垃圾，可是经过仪器检测之后，身体健康与否也有了结果，所以懂得运用，垃圾也能变黄金。

第34节：不动脑更好

不动脑更好

—— 谈“愚钝球星”理论

开车的人可能会有一种特殊的经验，当你开在一条每天要走的道路时，因为过去经验的累积，你在开的时候，几乎不会考虑车行的状况，你甚至可以分心去思考那些还没有解决的问题，或是你会在开车的时候突然想起一个人，或是一段难忘的时光，而车子可以一如往常地在重要的路口停下来，即使突然有人不小心从巷道中跑出来，你依然可以很直觉反射做出处置的动作，就是你明明知道自己的开车，但你使用的是直觉，心里在想别的事，但是车却依然平顺地前行。

运动员也是一样，在重要关键时刻，几乎很少有人有时间可以估算得分或获胜的方式，几乎在每一秒你都必须要立刻下决策，这种能力与训练和实战的经验有关。有一位叫奥立佛?霍恩纳的德国美因兹大学教授，就针对许多运动员做研究，结果发现，运动员在比赛的当下，如果有太多的思考反而会影响球员的临场表现，就像一位足球选手，当球过半场时，对于球往前送的方式若举棋不定，就很容易让自己露出破绽，进而被对手将球抄走。

这位德国大学教授在分析数百场足球比赛以后，提出了一种“愚钝球星”理论，这概念他也与许多世界知名的足球巨星会谈过，请教他们在比赛重要状况时的内心世界，这其中最具代表性的球星，就是英国的足球偶像韦恩?鲁尼。霍恩纳认为不动脑子就采取行动是一名足球员、尤其是优秀前锋必备的条件，因为在急如星火的攻势中，过度的思考会弄乱球与身体之间的节奏，进而丧失破门的大好时机。

这个实验并非是让大家凡事都不动大脑，对于一个不会开车或技术不到位的人而言，不专心开车无异于自寻死路，而人们之所以可以不动脑凭直觉去反应的关键，一定是之前有良好的训练或是完整的经

验。当一切融会贯通时，我们对事情的感应力会增加，那些人们口中的灵感或是高超的技巧，都不会是拖泥带水下的产物。

一位伟大运动员的养成绝非一朝一夕，而且他不能只在教室内或运动场上练习，就像是在汽车教练场练车，即使练了十年也不能说他是开车能手，真正的功夫必须要来自实战的经验，一位运动员必须要历练各种比赛，要与他国的队伍交手，才能在临场中培养应变的能力，才能有超高的心理素质，当一切的反射动作都是一种本能反应时，我们的潜意识就开始启动，它会自然地引导身体与心理，做最迅速的反应，达到最好的成绩。

因为值得

—— 谈“雷尼尔”效应

一家山东的企业，希望我帮他们的企业上课，同时也希望我谈一谈“忠诚度”的问题，企业和社会有共同的现象是：社会越强调什么，代表社会越缺乏什么。当我们强调计划生育时，就代表要限制人口数的向上发展；当我们强调和谐社会时，就代表我们可能会预知经济发展后，贫富不均所衍生的社会隐忧。因此当一家公司要我多谈忠诚度时，也代表老板们一定正身受其害。

我们希望员工有忠诚度，但是对一位老板而言，那些看不顺眼的人最好早点滚蛋，那些没有绩效却有着打死不退忠诚度的人，往往是企业发展的拖累，所以我们对员工的忠诚度是有选择性的，对那些有能力、有品德的人才，我们希望他一生为我所用。既然是选择性的，员工也会有选择的权利，除了在这里工作要开心之外，双方都要去思考“值得”吗？企业要思考，这个员工值得我留下来吗？员工要去想，这老板值得我为他卖命吗？这个问题有交集，才会有忠诚度，这个观念用在夫妻的关系亦同。

值不值得就牵扯到有关付出及收获的问题，最直接的就是努力是否得到回报。这种回报来自自我主观的感受；其次来自于他人的比较。而在心理层面上，就是彼此的信任程度是否对等，因为信任是合

作的基础，至于获得的部分，工资的多寡也是忠诚度的关键，但是有的时候，不能只考虑到钱，因为有些东西的获得不是以工资的方法来支付的。

举一个例子来说，在美国西海岸的西雅图，有一所知名的华盛顿大学，校方准备在校区里兴建一栋体育馆，这个主张在会议中展开后，就被教授们反对，因为当体育馆建好后，其位置是在教职员餐厅的旁边，这样一来，就会阻挡到教授在用餐时欣赏华盛顿湖的湖光山色，以及远处的雷尼尔山峰。学校最后撤销了原先的主意，因为这些教授的工资与其他大学相较，要低了20%，可是教授仍然喜欢这儿的教学与生活环境，这里是全世界最适合人类居住的地方，有着数不尽的自然美景。教授们认为，他们之所以在这里任教，是因为其工资并没有减少，因为有80%是用货币方式支付，而另外20%是这得天独厚的自然美景来支付，后来这种观念就称为“雷尼尔效应”。

员工的收获如学习的机会、国际的视野、人脉的族群，这些都是看不到的薪水，即使钱比外面少，但是老板可以给员工上述这些隐形的薪水，而员工也能有共同的认知，他就会觉得“值得”。因为值得，他才会努力工作并且追求成长，这才会有忠诚度，而且彼此是对等的。我会在课程中说这个故事，说给员工听，更说给老板听。

第35节：心力无限(1)

心力无限

—— 谈心理的自我暗示

电视上正在播出男子举重比赛，只见一位身材不高大的俄罗斯选手，他的眼神如鹰、有着结实隆起的肌肉，在准备阶段时，不断在口中喃喃自语，并且一路走上台前，就在众人屏息间，他一口气地抓举然后挺身，现场响起了如雷的掌声，他不负众望地破了比赛的记录。后来记者在采访这位选手时，问他刚刚在上台前念的是什么东西？结果他说在那一刻，他告诉自己力大无穷，可以像超人一样抬起整座大楼，一旦有这种暗示时，这眼前的哑铃突然会变得渺小，也容易多了。

这种暗示作用也有心理学家们做过实验，他们让若干志愿者做握力的测量，结果每个人平均的握力约100磅，接下来将这些人透过冥想催眠，暗示他们现在手无缚鸡之力，浑身软弱得不得了，连一根针都拿不起来，催眠暗示之后，再重新测量其握力，结果这些受测者的平均握力只剩下60磅。接着进行另外一种方式的催眠，告诉这些受测者是个力大无比的大力士，只要一跺脚，地就会整个裂开来，只要一弹指，树木也会应声而倒，只要轻轻一拉，一架波音747的飞机就会往前移动，在催眠完成后再做一次握力的测试，结果每个人的平均握力可以到140磅，也就是正面的自我暗示，竟可以让人在瞬间有明显的进步，这是一种“心力”的力量。

第36节：心力无限(2)

如果你也想感受一下这种自我暗示的力量，现在可以提供大家一个我们在培训时常用的小方法，首先你将左右手握拳然后放在自己的鼻尖，两脚约分开30公分，接下来在脚不动的情形下向右转动身躯，尽自己最大的力量向右，然后记住两个拳头停留在哪一个位置，试着找到一个可以作为标记的地方，接下来将身体转回原来的位置，稍微深呼吸休息一下。

下个阶段请维持现在站的方法，两手拳头一样握紧放在鼻尖，不过现在要闭起眼睛，在脑中想象我们做刚刚同样的动作，你可以看到自己很轻松地过了90度的位置，然后到了原来的位置，然后可以继续向右转，超越了180度，你在脑海中感觉自己可以像个麻花般扭转自己的身体，甚至超越了270度，而这些只存在你的脑海中，你的身体还是维持不动，只有你的心力在运作。

接下来请把眼睛张开，像刚开始的方式再做一次，再一次在脚不动的情况下扭转自己的身体，然后记录两个拳头所停留的位置，你会很轻易地发现，它比第一次做的时候又超越许多，你可能还会觉得这种功夫可以去当特技演员了，其实这也是心力的展现。

心灵有着取之不尽、用之不竭的力量，善用正面暗示的力量，将有助于你成为一个你想成为的人。

英雄爱美人

—— 芝加哥大学的美女照片实验

每一个人成长过程中都曾经崇拜过偶像，说是崇拜，但也还不至于盲目疯狂地追星，只是会去剪报或是买偶像的海报贴在床头，自己在家里爽就好了，以前念大学时喜欢波姬?小丝，当兵时也会在自己的寝室私藏从报章杂志剪下来的美女图，当然酥胸半露的比基尼更是极品。因为在外岛服役，所以对台湾岛内电视公司所组的劳军团特别期

待，只要有女歌手清凉热舞演出，我也跟大家一起猛吹口哨，好像全身的男性荷尔蒙都在那一刻如火山爆发一般。

即使现在已成家，并且年过四十，喜欢看到美好事物的人性仍不曾改变，看到心仪的美女仍不免心神荡漾，如果在演讲或培训过程中有几位气质佳的女性，自己上起课来也会特别有劲，特别想要有所表现。

这种男性心理也有人做过研究，美国芝加哥大学的心理学家就曾经针对一群18至36岁的男人做实验，方法是将这群男人分成两组，其中一组让他们看最新时尚杂志上的美女，另外一组则是看一群50岁妇女的照片，然后在45秒以后做情绪反应测验，并且对自己的工作及事业做描述。

结果这两组男性有了明显的差异，看过年轻美女的男士都在对自己有较积极字眼的描述，包括“更有雄心壮志、有更高的收入及社会地位”，有近4成的人觉得自己个性较为开朗外向，而另一组看中年妇女的只有16%这样评价自己。

更明显的是，其身体的睾丸激素分泌有很大的落差，睾丸激素是一种荷尔蒙，会让男人产生冲动、易怒等攻击性的行为，想要控制与征服，可以说是体内天然的壮阳剂。第一组在实验中有80%的男士其睾丸激素都上升了，而另一组则只有18%的男士有这种反应。于是只要一张美女照片，就足以让男人体内产生化学变化、好胜心与竞争性，甚至虚荣心都会膨胀起来。事实上这种睾丸激素对女人而言也有致命的吸引力，因为它会让男人有旺盛的精力、魄力去达成目标，会让男人更有男子气概、更Man，自古英雄爱美人，美人又何尝不爱英雄呢?

在台湾的男人大多数都很欣赏林志玲，不只喜欢她的外形、身材，还有甜甜的笑容，以及良好的谈吐与EQ，虽然已经30好几了，但是还是许多寂寞男人的人妻首选。台湾的中华航空公司这几年的形象广告由其代言，连新年的月历都是她的照片，林志玲将会陪你度过春

夏秋冬，当这份月历挂在墙上时，她的嫣然一笑，如果可以让男人的睾丸激素有所上升，那么对低迷的景气说不定还有提振的作用。所以林志玲还是不要那么早结婚的好，至少要等经济好转以后吧！

第37节：亿万股民请注意(1)

亿万股民请注意

—— 谈鸡尾酒派对理论

有一个生物学家和朋友走在正在施工的马路上，钻孔机的声音与汽车喇叭交错，让人们不得不加快行进的速度，这时生物学家突然停下了脚步，很兴奋地对朋友说：“你听到了吗?”朋友一头雾水，除了四周嘈杂的声音外，什么也没有听到，生物学家说：“我听到草丛中有蟋蟀的叫声。”朋友非常讶异生物学家如何有这么好的听力，生物学家说：“因为我平常就很关心生物，所以我对生物这些细微的声音特别敏感，人都一样，对什么有兴趣，就特别容易注意到相关的信息。”后来生物学家在走路时故意从口袋掉出一毛钱来，而这位友人立刻停下脚步，检查自己全身的口袋。

世界有名的投资大师彼得?林区也曾经在书中用“鸡尾酒会”来描述那种情境，甚至形容股市的荣枯。在国外的鸡尾酒会中，常常会有不同行业的人参加，他们穿着正式的服装，拿着高脚的鸡尾酒杯在四处穿梭，刚开始彼得?林区会向他人介绍自己是一位基金经理人，大多数的人只会与他举杯致意，然后就很礼貌地走向别的地方，这些人总是会围绕着牙医问自己牙疼的问题，或是高谈明星的八卦消息，当这场合没有人在谈股票时，代表股市应该已经探底。

到了第二阶段，彼得?林区介绍自己是基金经理人时，人们会简单交谈几句，抱怨自己被套牢的状况，然后又去找牙医了解牙周病的严重性或是聊谁介入了某明星的婚姻，成为千夫所指的第三者，这时彼得?林区认为只愿意闻聊几句的情形，代表股市即将开始反弹。

第38节：亿万股民请注意(2)

第三阶段则是当彼得?林区介绍自己是基金经理人时，这些宾客会产生传播效用，会有许多人靠过来问未来股市的走势如何？甚至哪一支股票值得进场投资？当然这时围在旁边的包括牙医及那位爱讲八卦的人。而彼得?林区却认为人们都想了解要买哪支股才能赚钱时，代表股市已经到了阶段性的高点。

第四阶段在这鸡尾酒会场合里，人们只有股票的信息在交流，甚至许多人向彼得?林区推荐某支股票或基金时，这个股市就已经达到饱和，大盘即将开始往下震荡了。

在中国大家参与鸡尾酒会的时机很少，但是我觉得在培训场合里却可略见端倪，因为这里有各种阶层的人，有不同行业的人，在下课时大家会交换名片，介绍自己的工作，当然牙医及明星绯闻总是会吸引很多的人，那短短的10分钟也蕴含着鸡尾酒派对理论，欢迎你来聆听，说不定就在那一刻，你就能感受到股市反弹的号角已经响起。

你幸福吗?

—— 美国福布斯的幸福指数调查

有一次上课学员分享时，我坐在教室的后面听，每个人生命都有一个故事，我常常幻想自己是个导演，能够将这些真实、时而大笑、时而带泪的故事，变成一个可以提醒更多世人的作品。

创业是辛苦的，从到处借钱到被好友倒债，从一无所有到身价上亿，这位学员经历了贫穷与富裕的两个世界，而这段过程也造就他三段的婚姻，五个孩子分属三个母亲，他一直有个心愿是和五个孩子一起同桌吃饭，这位钢铁男子说到情深处不禁放声大哭，而我在后面也早已湿了眼眶。男子说有钱买不到亲人的团聚，他坦诚富裕的日子并不快乐，每天都为企业的营运绞尽脑汁，晚上睡觉也不安稳，非得靠镇静剂才能入眠，他有时压力大到常想这一觉睡下去就不要再醒来。是野心创造了他的企业，但也是野心让他的生命缺了个角。

另外一位学员在听完前面的分享之后，也跟着举手上台，他也是位男士，只是个普通的打工族，有一个很平凡的家庭，媳妇帮他生了个女儿，现在祖孙三代一起住在不到100平方米的老房子里。他说他的同学有许多都是省里的领导，以前办公室里同事都升官了，而他却同一个职位干了快20年。他每天也睡不好，因为每天都要为生病的父亲费神，媳妇在当初就是看他孝顺而嫁给他，他只是淡淡地说生活过得很实在，因为没有什么野心，所以只好多花点时间给家人，他损失了外调高升的机会，但是却有着家人给予最稳定的力量，每当夜深人静时，听到父亲及身旁的媳妇都在打呼，这个男子竟然有种莫名的成就感。他的分享没有太多的激情，但是每一个字句都有着强大的穿透力，让人沉吟，让人不得不想起自己的人生。

每个人对人生都有不同的追求，但是如果你觉得努力赚钱才会有快乐幸福的话，那你就可能要大失所望了。美国福布斯杂志曾经对美国最富有的400位有钱人及另外的1000人左右的中低收入户做调查，试着了解其幸福的指数，其等级为1～7，1是非常不幸，7是非常幸福，最后的统计结果是：富翁的幸福指数为5.8，并不算最高，和中产阶级差不了多少。类似的统计在中国，最幸福的人也并不是收入最丰厚的大款，而是月薪3000元上下的小康家庭。

另外一项比较有意思的调查是，调查人员到全世界去调查时，发现非洲肯亚的游牧民族，他们生活在草棚里，一切都是简陋原始的生活环境，他们的幸福指数也是5.8，所以有家人相伴才是幸福的关键。你幸福吗？今天多花些时间陪家人吧！那里面有野心所遗落的那个角落。

第39节：美国总统的渴望

美国总统的渴望

电视节目里来了许多夫妻档的演艺人员，他们在节目里分享婚姻经营的秘诀，当然节目要好看，要有高收视率，主持人很技巧地追问一些闺房隐私，那些增进夫妻情趣的方法让人心烫脸红，生活中那些床纱里的事越是神秘，越是有人想揭开一探究竟。

有一对艺人夫妻结婚好几年了，为了维持新鲜感，他们往往会相约在外面的酒店见面，在台湾有许多精致的钟点房，专门让爱人们可以翻云覆雨。这里面有六星级的设备，有按摩浴缸等私人桑拿设施，有些甚至还有自己的游泳池，反正关起门来想干什么就干什么。这对夫妻在房里还增加剧情玩角色扮演，有时是医师与病人，还有主人与俏女佣，这些都是一种刺激，让伴侣化身为各种角色，以维持性生活中的“新鲜感”。

在行为学中有一个很有趣的故事，而故事的主人公是前美国总统柯立芝（Calvin Coolidge），有一次柯立芝和其夫人参观一间农场，这两人分别有不同的人介绍导览，农场里养了许多鸡，正生龙活虎地彼此追逐着，突然有只公鸡骑到了一只母鸡身上准备进行交配，柯立芝总统夫人刚好看到这一幕，觉得十分有趣，就问农场主人这只公鸡一天只交配一次吗？农场主人回答：“不，每天都好几次呀！”夫人听罢就要求主人等一下总统来时告知其此事。

稍后柯立芝总统也来到了鸡舍，农场主人告诉他刚刚公鸡的英勇事迹，柯立芝听完以后也很好奇地问：“请问公鸡每一次交配都是和同一只母鸡吗？”农场主人回答：“不，总统先生，公鸡每次都是和不同的母鸡。”听毕，柯立芝总统也很幽默地请农场主人将此重点告诉夫人。后来这种对伴侣兴趣减弱的现象就叫做“柯立芝效应”。

过去我们形容夫妻生活有“七年之痒”，而现在社会学家的调查已变成“四年之痒”，而且女性婚外情的比例逐年增高，是彼此不爱对方

了吗？当然谈恋爱与结婚的相处是两回事，而能在婚姻中依旧保有恋爱的炽热是需要用心维系的，要和一个人共同生活五十年绝非易事，祝福新婚者“白头到老”、“永浴爱河”似乎有违动物进化的本能，人类在这些事情上有着理智与情欲上的矛盾。

白开水是没有味道的，却是最健康的，白开水可以在家里喝，更可以在外面喝，而且感觉会不一样。我可以将这杯水放在不同的杯子里，也会有不同的想象，因此为自己的生活找一些新鲜感吧，也给你的伴侣一些新鲜感吧，毕竟我们是人，不是鸡。

第40节：给邻居一个微笑

给邻居一个微笑

公司在六楼，从玻璃窗户望出去，是一座高中的操场，我常常会不知不觉地在窗前停下脚步，天空里有白云飘过，而地上是赭红的人工跑道包覆着绿色的草坪，虽然隔着一条街，但是我却可以很清楚地听到他们在操场上的呐喊，那只有年轻孩子们才有的对话与笑声，带着狂情与解放后的舒畅感。看着他们嬉闹，在篮球场上你争我夺，我的心突然会开始飞扬，会想起许多的往事，甚至还会唤起自己年轻时上完运动课后的汗臭味。

人的情愫是很容易受到周遭感染的，在日本东京郊区，有一座吉卜力美术馆，每年吸引70万人次参观。这个馆主要是以动画大师宫崎骏的作品为展出内容，孩子们可以看到动画片制作的过程，还有那些熟悉的人物。附近还有宫崎骏的工作室，在这里他与团队不时地沟通创造新的故事。在工作室旁宫崎骏特别设置了一家幼儿园，让员工的孩子可以就读，也让员工可以无后顾之忧地工作，而宫崎骏也常常观察幼儿园里的孩子，他们天真愉悦的笑容，给了宫崎骏工作的动力，从孩子的天性里，宫崎骏让大人们重返了那份纯真。

快乐的孩子带给宫崎骏无穷的灵感，而这位动画大师的灵感，给了全世界观众生活里的反省与希望，这种感染力是良性的，就像美好的心情会传播，你不用说话，你的表情与眼神都在传递一种信息，你可能正在散发正面的力量，反之也可能像黑烟囱一样，把四周的人和事物搞得乌烟瘴气。

其实只要一个快乐的微笑，这世界就会像连环信般的改变。美国哈佛大学公布了一项长达20年的研究追踪，发现如果你的另一半很快乐，你会有8%的机会也会感受到其快乐；如果你的同性好朋友天天都很快乐，那么你被“传染”到快乐的比例会高达25%；更美好的是如果你有一个快乐的邻居，你会跟着快乐的比例更高达34%。

这个结果竟然邻居的威力是最强的，的确让人有些意外。有些人觉得是因为邻居的生活方式与我们亲近却又无利害关系，因此较容易让我们感觉到“刺激”，让我们心生警惕，提醒自己哪些是要珍惜的，哪些是要放下的。

窗外有着耀眼的夕阳，没有阳光的球场换来了阵阵的晚风，宫崎骏可能也正望着孩子天真无邪的笑容，等着爸爸妈妈一起大手牵小手的回家，然后一路的欢笑相随。我也该回去了，笑着整理桌上的文件，提醒自己到小区时不要忘记当一个好的芳邻，给大家一些春天的问候。

第41节：神秘的潘多拉

神秘的潘多拉

电视台的经营要靠广告，一个节目若是广告满满，电视台有面子，制作公司也荷包多多；而厂商愿意花钱上广告，最希望的就是最热门的时段、最夯的电视节目，或者说最有收视率的节目。在现在的媒体生态里，收视率可以决定一个节目的生死。

收视率与节目的卡司及创意或剧本有关，而在后期的剪接更是抓住观众的秘密武器，例如在两岸之间都很知名的节目《康熙来了》，除了主持人蔡康永与小S有很强的互补功能外，制作单位的选题也非常有创意，尤其是有一阵子节目邀请一些演员或歌手当场在节目里卸妆，然后比比看谁在卸妆前后最判若两人。

这种题材十分有吸引力，不论男女都爱看。因为我们在节目里所看到的亮丽女明星，都抹着厚厚的粉、浓艳的唇膏、深蓝的眼影，有些还强化烟熏的效果，只要对着摄影机凝神，那电力就足以让观众神魂颠倒，此刻即将素颜出现，就像要剥去一个人的层层外衣一样，人们窥视的渴望显露无遗。因为真实的明星其实没有想象中的那么漂亮，她们皮肤一样很干燥、眉毛很稀疏、肤色很暗沉，甚至有着严重的黑眼圈，你会在心里有种暗爽的感觉。

其次在节目的设计与剪接上，当一位卸好妆走出来时，会用一个面具先将脸遮住，而这些女明星会被要求穿上平常在家里睡觉时的衣服，光是睡衣就又是另一个吊人胃口的亮点。当主持人把面具拿下时，电视上会立刻打上遮蔽效果，然后镜头带到现场来宾专家或其他艺人的吃惊表情，我想这些节目的常客也知道要做足效果，因此尽可能在脸部上做戏，最后再加上幕后人员的配音旁白告诉你千万不要转台，等一下有超震惊的内容，瞬时广告就进来了，你不敢离开电视太久，因为你也想看看那面具的后面是否出现了妖魔鬼怪?

这个节目总是在“犹抱琵琶半遮面”时进广告，就像是希腊神话中那个潘多拉的盒子一样，潘多拉是宙斯所创造的第一个人类女人，他将她送给了伊皮米修斯，宙斯也令众神各将一份礼物装进盒子里送给潘多拉，只是这礼物的内容好坏未知，伊皮米修斯劝潘多拉不要打开它，只是好奇的潘多拉趁老公不在时，打开了这神秘的盒子……

许多事情说得太清楚、看得太明白反而没有吸引力，欲言又止的动作反而会让人更有吸引力；一段爱情在暧昧时最动人，最让人辗转难眠；设计一个新闻发布会时，说有一

位神秘嘉宾莅临，总会吸引更多记者的关注；那些说书的每到一个段落，都会拍板道：“欲知后事如何，请听下回分解。”这种悬念都是“潘多拉效应”的运用。

素颜的女艺人其实就和一个普通人一样，很欣赏这些艺人的勇气，因为潘多拉的盒子里有“友情，瘟疫，爱情，幸福，忧伤……”，当然还有最重要的“希望”。

第42节：喜欢的事，让人像海绵一样

喜欢的事，让人像海绵一样

生活中如果有一个兴趣或喜好，人生就不会无聊，不会对着天花板发呆，甚至这件自己喜欢的事在未来会改变自己的命运。

父亲有一阵子很喜欢读明史，每天都长时间把自己关在书房里和朱元璋搅和，知道父亲有此喜好，我便利用出差到大陆时到各地书城去找相关书籍，至今父亲书房里还有一套《明朝那些事儿》，父亲不止读，还勤做笔记，把一些精彩的语句和故事抄写下来。

我的女儿正在念国中，在课余时间很喜欢研究日本演艺圈的动态，除了上网还会到外文杂志书店买当期的偶像报导，在家里有时会看日本NHK电视的卫星放送，为了要看懂日文、听懂日文，她们主动要求去学日文。我常在想，这种兴趣发展下去，也许我女儿长大后会负笈东瀛，成为日本流行趋势的特派员或是日文翻译作家。

我喜欢看电影，我常会问我的员工或学员有没有看过某部电影，结果大家都很羡慕我好像很闲没事做，其实我一样很忙碌，看电影可以当休闲活动，但是我却有着另一个秘密，因为我有个梦想，希望自己能够成为一个编剧，所以在看电影时我会特别注意故事本身以及编剧如何刻画这个角色，一些精妙的设计更会随手记下，看电影是我接近梦想的方式，是我吸收他人经验的跳板。

从父亲读史、女儿爱日本偶像、我喜欢看电影的实例，我们可以说如果有一件你喜欢的事，每一个人都会很有行动力、可以像“海绵”一样的吸收。2008年的台湾风云人物，电影《海角七号》的导演魏德圣应当之无愧，因为他用很小的成本，却创造了台湾电影票房纪录。当他对电影产生热情后，开始学习技术，然后开始喜欢读书、了解历史，这些种种在大脑交会后就产生了新的观点，进而延伸出可视化的故事。当人们试着从魏德圣的经历找出成功的因子时，魏导只是

轻轻地说：“一个人只要喜欢一个东西，突然间，你会把自己从一块钢铁变成海绵，吸得饱饱的。”

靠借贷筹资而拍成的《海角七号》，让魏德圣名利双收，一个如海绵般吸收的奋斗过程，让未来成为江海。“海绵作用”只有在渴望时，才能被点燃，才能不论快乐与辛苦地一路走下去。想想看，什么是自己最喜欢的事？那些点点滴滴的吸收，都在汇聚改变命运的力量。

第43节：青春有理，爱情无罪

青春有理，爱情无罪

每年寒暑假我都会在北京、上海、深圳等地开办青少年的课程，这些学生的来源大多是我成人班学员的孩子，这些爸爸妈妈希望我在课程里所教的价值观能够让孩子也知道，而孩子比较容易接受老师的意见而不是父母亲，换一个人、换一个场合，于是我们都有了一个很难忘的暑假或寒假。

父母亲常在上课前告诉我孩子的状况，希望我能多“注意”一下，其实这些问题除了学习之外，大概就是和父母亲相处的问题，另外就是“早熟”。父母亲不希望孩子在十五六岁就交男女朋友，担心遇人不淑，也担心影响到学习以及未来的考试。于是有些家长就不断地防堵，甚至举家搬迁到他乡。

青春如绽开的花瓣，除了阳光之外，也需要露水的滋润，那男女结伴一起读书、一起上学的甜蜜悸动，美得像一首诗，有时酸、有时甜、还带着涩，那是成长回忆的一段篇

章，可是有时却染上了不该染的颜色，尤其是父母亲若视此事为洪水猛兽，一味阻挡，最后的结果往往适得其反，因此父母亲应该先从家庭的气氛去改善，试着了解其认识的对象，导往男女相处的正确方向，有些事公开后就会降低新鲜感，而每个人也都会从中得到成长。

在历史里最有名的故事应是《罗密欧与朱丽叶》，这是莎士比亚最知名的爱情悲剧。这两人彼此相爱，但因为双方父母反对，这段爱情路走得更坎坷，家长们透过各种方式压迫这对恋人，希望他(她)们分手，这些手段非但没有拆散这对爱侣，反而更强化了他们的爱情，甚至最后以殉情结束。后来心理学家也曾经找了许多未婚恋人及已婚夫妻做调查，回忆过去交往的过程，发现当父母亲干涉程度越高时，

有情人爱得越深，也更难舍难分！后来人们就把这种心理与行为现象称为“罗密欧与朱丽叶效应”。

这种效应也不只是在爱情上，父母亲或学校总会有许多的规定，画了许多不能逾越的界线，这些限制越多、想要挑战的人也越多，有些是原始个性使然，有些却是希望获得他人的另眼对待。叛逆的心像一枝彩笔，为素白的画布画上了绚烂的色彩，强而有力的挥洒运握，像是对生命的一种宣示。

爱情本身无罪，要告诉我们的孩子那是一堂在学校没有教的课，爱情除了要有勇气之外，更要有智慧，光逼孩子就范是最坏的示范，要孩子有智慧，父母亲就更要有智慧，让这张画布成为一生中最美好的回忆。

第44节：中国很大，世界很小

中国很大，世界很小

在云南香格里拉与丽江间有一个很重要的景点叫虎跳峡，两岸峻岭巍巍，峡谷间怒涛拍岸，随处可闻千军万马奔腾之声。这条金沙江以前只有在教科书里读过，而那天晚上我竟然听着涛声入眠，窗外是数千公尺的深谷，人生的旅程真是充满着不可思议！

中虎跳一般游客是不会来的，也是虎跳峡最惊险的地方，我与友人落脚在一间民宿，我从宝岛台湾来，而友人家在上海。这间民宿是友人的朋友的朋友的姐姐开的，就是这种人际关系的延伸，让我这个千里之外的台胞可以玩到旅行团玩不到的景点，住在更纯朴的民间，吃当地人亲自料理的农家菜，热情的款待一直是我人生中很难忘的记忆，虎跳峡不只壮观，更有真情意。

炉中的炭火不断作响，我们烤着火、天南地北地聊，民宿的大姐希望我们有空常来，我说也欢迎大姐有机会到台湾，台湾东部有一个花莲太鲁阁也很漂亮，那里的民宿不论山上或是海边都有特色。原先并不认识的人，其实都有着神秘的缘分，时候到时就会惊奇出现。珍惜这短暂的瞬间，留下美好的印象，如果有朋友想去虎跳峡，我一定会推荐大姐家，于是这个网络会越来越广大。

我们所居住的这个星球有60亿的人口，光中国就占了四分之一强。然而有专家指出，其实这个世界一点都不大，人与人之间不论相隔多远，彼此之间只被6个人阻绝，只要彼此互相介绍，就可以认识任何一个你想认识的人，包括美国总统奥巴马或是微软的比尔?盖茨，这叫做“六度分离理论”或说是“六个人的小世界”。

所以美国虽然很远，坐飞机横渡太平洋要20多小时才能到白宫，但是在情谊上，中间最多只站了6个人，排成一排不到5公尺的距离，这个概念可以运用在销售人员的客户开发上，因为每个人每个阶段的背后都还有至少200个人脉，能善于运用就能创造更好的业绩。

现代人也喜欢用博客，博客上都有他人来访留言或推荐的记录，透过网络，全世界的人只要能上网，就能与你分享交流，透过QQ你更可以与相识者自在交谈，不管对方是在哈尔滨还是在云南的中甸，这种速度及效率将有机会打破6个人的藩篱，你无须别人介绍，即可到任何个人网站上留下信息或提供协助，“6”这个数字将慢慢消失。

旅行仍是我生活中很重要的一部分，也许此刻我已从台北的东区来到了北京的什刹海，就坐在户外的咖啡座，如果我们眼神有交会，欢迎您能坐下来，咱们聊聊云之南，聊聊你我的小世界。

第45节：请给我一个拥抱

请给我一个拥抱

在国外的电影里，如果有在机场迎接人的画面，你常会看到彼此热情拥抱的画面，可能是父母与子女多年不见的关怀，更有恋人或夫妻间相思成灾的悸动。一个吻就像天长地久一般，这种情形在中国含蓄很多，每次从外地回到台湾，出了机场没有亲人来接，一个人拉着行李搭大巴回市区，那种心情有着万般的落寞。

这种事其实全世界都有，在澳洲有一个年轻人在下飞机后，发现别人都有热情的亲友来接，自己却是孤鸟一只，于是内心受伤的他发起了一个“自由拥抱(Free hugs)”的活动，希望借由一个拥抱给彼此温暖，弥补在繁华尘嚣奔波时的空虚感。这个年轻人第一个拥抱的老太太，因为她正为不久前过世的宠物而忧伤，于是老太太主动的向年轻人索要拥抱，希望能得到心灵上的慰藉，这个举动也感染了周围的人。这个短片不到4分钟，在Youtube网站很容易找到，当时是该网站评选为最鼓舞人心的短片，而这个在街上举着“自由拥抱”字牌的活动也传到世界各地，在亚洲新加坡、马来西亚以及香港、北京、台北等大城市也都有不定期在街头举办。

谈到了拥抱，这是人类在表达情感的一种方法，代表尊重、认同与接纳，透过肢体的接触，传达出语言之外的情愫。在中国人的习惯里，拥抱自己的孩子比较容易，要拥抱自己的父母或是结婚多年后要夫妻彼此拥抱反倒是件比较尴尬的事情，但是若是为健康着想的话，还是要多多的拥抱，拥抱别人也接受别人的拥抱。

美国杨百翰大学心理系的专家就建议夫妻间要经常拥抱或相依偎，因为这些亲昵的动作经过实验证实可以降低紧张情绪，舒缓紧张及预防与压力有关的疾病，有些男性实验者还产生了血压降低的效果。所以家里如果有老人家，祝福他们身体健康最有效的方法，就是大大方方地给他们温暖的拥抱；如果希望恋情长长久久，也要养成拥

抱的习惯，所以如果看到公园里或是大街上有人搂搂抱抱，就当作是一种健身操吧！

“自由拥抱”的活动仍然会在各个城市里开花，那些举着高牌的年轻人可能会出现在你等一下要去的车站、码头、机场或是商业步行街，若你看到“Free Hugs”的字样，请你走上前，接受对方给你的拥抱、也拥抱对方，这里没有年龄与性别的限制，只希望一个小小的拥抱，让人与人间的隔阂消失、温暖在心中荡漾，也许我们每一个人手臂的长度就是为了拥抱一个人而设计的，千万不要辜负上苍的旨意！

节省才会有钱

美国芝加哥大学经济学的教授曾经在实验中观察某栋大楼里各楼层有关自助式比萨的销售状况，所谓自助指的是没有安置销售者在现场，想要食用者在拿取之后自动地将钱留在收款箱内。

大楼里有着不同层级的人在各楼层上班，结果发现老板、总经理或财务长等高阶人员所在的楼层里，其收款箱内的金额常有短少的情形，而其余一般员工楼层的比萨收款箱内的金额反而很少出错，这样的结果有些出乎人们意料之外，也颠覆了人们对高收入者的印象，经济学家试着找出真实的原因。

第一种可能是老板或主管们每天有公家车接送，在外用餐有秘书或随从负责结账，因此无须带太多钱（尤其是零钱）在身上；第二种可能是这些老板本身就是一个节俭的人，他们可能每天都在做千亿元的采购决定，可是在个人的生活上却是分文必较，能占些小便宜也视为个人降低成本的指导原则。我也碰过些类似的例子。

有一次我在台湾的高雄演讲，和友人刚好要穿越一条大马路，这时有位老先生骑摩托车从眼前经过，友人马上问我有没有看到刚刚从眼前经过的人？我回答没有，友人立刻告诉我那摩托车骑士是高雄当地一家建设公司的老板，高雄有许多知名的写字楼都是他们盖的，那家建设公司在台湾很有名气，当我马上找寻那位大款时，只看到那已

是台陈旧的摩托车，骑的人略胖，身着蓝灰色的外套，那一身的行头不会超过人民币800元。

看完以后，我很感慨地说："他还真不简单，这么有钱了还保持着节俭！"结果朋友告诉我："就因为这个人很节俭，才能成为有钱人啊！"后来我越来越同意这样的想法。我还有另外一位高雄当地的友人，在台湾号称甲鱼大王，他的甲鱼所提炼出来的健康食品营销各地，不只是个大地主，也是一个大企业家。有一次他到我的公司来谈一些合作案，谈完后我问他住哪一家酒店？准备送他回去休息，我从五星级猜到三星级猜到没有星，结果答案他是住在台北公司的沙发上，后来我对这位老板一直有很好的印象，也很愿意和这种朴实无华的人交朋友。

节俭和占小便宜是不一样的，也许收款箱的钱偶尔会短少，但是也有可能在未来出现一张金额很大的纸钞。占人便宜的节省并非美德，但要成为一位有钱人，留住钱的能力比赚钱的能力更重要。如果你此刻住在各地的平价酒店，像莫泰、如家……等，也许隔壁房住的是位身价不凡的人，他们省下的钱都会反应在公司的财务报表上。成本控制在现在经济不景气的时候更重要，希望你的老板不是位喜欢占便宜又爱乱花钱的人，如果是的话，劝你早点离开吧！

第46节：一万小时的锤炼(1)

一万小时的锤炼

几年前“超级女声”的选透节目一炮而红，不久台湾也有类似的节目“超级星光大道”出现，透过不断地PK淘汰，最后终于产生了优胜者。如果你以为这些冠军和我们一样，只是有兴趣唱歌，尤其是在洗澡时把莲蓬头当麦克风哼哼唱唱的话，你可能就错了。在台湾的这些歌者大多数都已是在餐厅驻唱的老手，他(她)们每天晚上在不同的餐厅驻唱，练就了不凡的演出技巧。

我们所熟知的歌手周华健也是如此，二十多年前我念大学时，学校或是社团的迎新送旧都会举办演唱会，除了自己学校的同学外，也会请一些校外的歌手，当时周华健就在西餐厅自弹自唱，在校园里很有知名度，所以我们也常常邀请他来为演唱会增色。后来他演唱广告歌走红，当发片时已经培养了许许多多的歌迷。

我相信每一个行业中的佼佼者，都必须要经过一段长时间的练习与耕耘，美国一位畅销书的作家葛拉威尔（Malcolm Gladwell）就提出了一个很值得参考的数据，他觉得一个人会成为某领域的顶尖高手，除了天分之外，还要不断的练习，要多久呢？研究人员认为真正的专精至少要经过一万个小时的锤炼，一万个小时代表的是不变的热情与毅力。

在电视节目里，我就看过在北京故宫里有一位专门修缮古画的老师傅，他一生中都在故宫里深居简出，他的工作内容很单纯，就是终日埋首于这些短则上百、长则上千年的古画里，老师傅已是花白的头发，但在工作台前，他的眼神特别锐利，数十年的功力累积，让他成为古文物的第一把交椅。

第47节：一万小时的锤炼(2)

学音乐的人很多，但是能在最后登上国际演奏厅的却如凤毛麟角，这些音乐大师大多启蒙较早，从孩童到青少年时期都有严格的练习时间，有些人早已放弃，早已将志向转移，而这些人甚至每周练习超过30个小时，长久的练习，让这些明日之星开始崭露头角，总计到20岁时，这些人练习的时数也超过了一万大关。其他像一个伟大的作家、运动员、棋士、演说家、外科医生的养成不也有着同样的理由吗?

是什么支持着这一万个小时？当别人尽兴玩乐的时候，这些人仍在持续做着重复的动作，仍然咬紧着牙关做别人已放弃的事情，除了周遭要有支持的力量外，兴趣、热情、毅力、纪律和梦想，没有一样不重要，也难怪能从平凡到超凡的始终是少数。

每一个人都不缺乏一万个小时，人的一生有太多的一万个小时，只是日出日落的一天天过去，太多的转变让我们又回到了起点，不论你此刻距离一万小时有多远，你都要先确认是走在对的路上，然后不断的锤炼自己、超越自己，就像“十年磨一剑”的执著，于是一位风云人物翩然诞生。

老刘丢伞记

城市里下着小雨，老刘受邀参加朋友的结婚典礼，几杯红酒下肚，人也有了三分醉意，宴席结束，新娘新郎在门口送客，老刘拱手说了几句祝福话，正要走出去时，发现雨势未歇，才忆起刚刚来时湿雨伞搁在墙角，于是立即折返，而因为宾客很多，墙角里斜靠着许多人的伞，老刘记得是蓝色的，却记不得伞面的花色是什么？瞬时间找的人越来越多，一些伞掉在地上，任人踩来踩去。

老刘终于找到了自己的蓝伞，虽然他不敢百分之百的确定，就当要从人群中杀出时，一只手搭在他的肩膀上，在身后发出浑厚的声音：“先生！你拿错伞了，你手上那把伞是我的。”老刘回头一望，这

男子比自己还高了半个头，眼神还带着轻藐，像是在街上当场捉住小偷一样。老刘只好再次端详了这把伞，为了慎重，还把伞给撑开来，这一撑老刘才发现真的拿错了，因为老刘那把伞的自动按钮不是很灵光，而且伞骨还断了两根，虽然颜色一样，但眼前这把明显的比自己的好太多。老刘很不好意思地把伞还给那位男子，而地上只剩一把奇烂无比的伞，像是被人遗弃的垃圾一样。

老刘辛酸地撑起破伞，准备搭公交车回家，而外面的雨势渐小，老刘越看这把伞越觉得窝囊，自己的伞被偷天换日还遭该男子白眼，于是就找这把破伞出气，毫不留情地把这伞丢到路上的垃圾箱里。

到了公交站牌，车还没来，刚好有人在叫卖雨伞，老刘心想以后没伞也不成，还是得买把伞备用，而这位卖伞的老板口才很好，几番周旋，老刘开心地买了两把伞，当然伞的颜色还是他喜欢的蓝色，老刘将两把伞挂在手腕上，继续等待着公交车。不久有位男子也走了公交车站，男子的手上也拿了把蓝色雨伞，老刘朝这男子看了一下，不料这男子就是刚刚在喜宴指他误拿了伞的人，老刘想起他的眼神就很不是味道，而男子看到老刘也很讶异，当视线移转到老刘手上那两把伞时，这男子冷冷地对着老刘说："你今天出来收获不错喔！"

这位男子在最后误以为老刘是偷伞的惯犯，是因为受到心理学中"月晕效应"的影响，指的是人们在判断事物时，如果第一印象是好的，会连续地把好的信息加诸其身上，如果是不好的，也会把不好的评语加在他身上。男子在餐馆里看到老刘拿了自己的伞，以为他是小偷，在公交车站牌前，又看到老刘手上的伞，我们的思维便会产生如此联想，就像当我们看到皎洁的月亮时，周边的光环(月晕)也会同时被注意到一样。

因为人类有这种行为倾向，所以就很容易有偏见，偏见是我们在定夺事物的方便法，这种决策很快，但也最容易有盲点。因此不让误会产生最好的方法，就是有一颗冷静的心，冷静才会让我们保持清

醒，知道它的存在，却不受其影响，知道它的缺点，也懂得在未来善用其妙处。

第48节：你是“π”型人吗?

你是“π”型人吗?

最近社会上都在谈“π型人”，我觉得社会学家或经济学家很有独特的眼光，用很简单的字句或符号来表达出一种社会现象，例如之前日本的大前研一提出的“M型社会”，指的是我们的社会将朝两极化发展，M型的两端包括富人与穷人将更加明显增多，而过去最重要的中产阶级将会势微，这种社会趋势也让生产与订价朝这完全相反的方向挪移。

“π”是希腊符号，也是数学符号，过去在社会上我们可以靠一招半式闯江湖，靠一张文凭从基层干到老总，而“π”的下面有两只脚，新的世纪要求人最好要有第二专长，有两个支撑的力量，才能把脚步站稳。

第二专长的涉猎可以很广，第一个可能跟你的家族有关，现代的年轻人自主性较高，如果家里有事业，并不一定会选择回来继承家业，但是家永远是最好的避风港，家里的活最好懂一些，因为说不定外面受挫了，家里还有一口饭可以吃。在台湾我有一位很优秀的同事，他是我公司的业务主管，他的爸妈在市场开包子馒头店，他常常一早起来帮爸妈擀面，过年前也常带家里卖的馒头请大家。这个技术让他也属于“π”型人。

这种专长可能是专业的延伸，例如要做一个全方位的理财顾问，你可能需要不同金融商品的证照；同样的道理，有些知识与资源是可以整合的，从知识的角度而言，每个人的工作都有上、下游的企业或人员，对他们工作了解得越多，就越能扩大你在整个行业的影响力；从资源的角度而言，我有一个卖进口车的朋友，多年前也考到了保险经纪人的资格，现在在卖车的同时，也可以兼卖保单，增加自己的收入、提高自己的价值，这也是“π”型人的特点。

第三种纯粹的兴趣，但是这兴趣可以增加自己的收入，台湾前阵子经济受金融海啸影响，许多科技业员工都在放无薪假，我有一位友人也深受其灾，不过因为他从16岁就开始学吉他，所以就去上网登录，当一个教吉他的钟点老师，这份教学收入让他可以拥有原先收入的水平。另外有两位女性友人，她们都是家庭主妇，其中一人日文很好，文笔流畅，可以在家当个日文翻译作家；另一位的兴趣是拼布，内人及女儿许多的包包都是出自她之手，许多人从网络上看到都很喜欢、想要订购，这也是“宅经济”的代表群，她们的第二专长不只满足了个人，还增加了家庭收入。

演讲培训与写作出书也让我成为“π”型人，让我在“裁员滚滚”的浪潮里，依旧可以站稳双脚，希望这个新观念也可以为你带来新人生。

第49节：可爱的英国人

可爱的英国人

传统的英国人保守而有礼，讲起英国人的行事作风，有两个例子可以贴切地形容，如果要到街上买一份报纸，英国人在这件小事上可以至少说三次“请”、两次“谢谢”；如果在拥挤的地铁车厢内，自己的脚不小心被别的乘客踩着了，虽然是一阵剧痛，但是英国人也会保持风度先说“对不起”，然后才讲：“你的脚踩在我的脚上了。”

我有两次和英国人打交道的机会，一是我们代理了一套人格测评系统，这套系统设计商就在英国，全世界类似的工具大多属美国系统，可是当我们自己要代理该产品时，我们比较了英美设计上的差异，结果英国人在报表文字上的运用更人性化，美国的仅是几个参考性的形容词，而英国却是用整段的文字来描述，而且每一段话都有受测者的名字在其中，在阅读时易懂而且有被尊重的感觉。

其次是我认识一位英国保险界的奇葩，他的名字做亚历山大?福特，我们曾经邀请他在台北及上海演讲，我还带他去享受英国人很少接触到“足浴”，让他大开眼界，那天我还故意请师傅按重一点，以报过去英法联军及八国联军对中国文物破坏之仇。他的年纪很轻，很早就成为保险顶尖百万圆桌的会员，他告诉我一个经营业务的待客之道，首先当我们去拜访一家企业时，前台的工作人员会引导我们到会客室，然后倒一杯水或茶进来，反正也不管你喜不喜欢喝。可是这场景在亚历山大?福特的单位，却变成了一趟惊喜的旅程，前台人员在访客坐下后，会拿出饮料的目录，你可以选择有气泡或没有气泡、甚至是各种味道的茶或果汁及咖啡，很多人都很喜欢去他那里，也帮他带来了许多客户。英国人宾至如归的待客之道，我相信各国家的人都会喜欢。

不过太有礼貌了也会很麻烦，回到一百年前铁达尼号沉船的那个深夜，船上面有着各国家的贵族与富豪，这艘邮轮由英国制造，营运

公司及船员也是英国人，英国在几个世纪来都是航海的霸权国家，没有人比得上英国人对海的了解。然而苏黎世大学做了一项研究，该天船上有53%是英国人，可是事后幸存者中是英国人的比例却很少，而美国人竟然比英国人还要多15%，分析其原因乃英国人在搭救生艇时，过于遵守排队传统和礼让习性，而美国人则是像西部拓荒一样的不顾死活往前冲，这也反应了美国人的性格。

看完专家的分析之后，觉得英国人还真可爱，死到临头还保有绅士作风，我想我以后也会多改搭英国的航空，也许这样会安全些。

第50节：130分的坚持

130分的坚持

日本有一位已故的摔跤巨星叫做“马场”，在他退休前曾经接受过媒体记者采访，对这位家喻户晓的大人物，日本的民众有着许多的尊敬与不舍，在摔跤场上就像是两头野兽的搏斗，马场曾经打败国外的选手为日本扬威，但是也曾经被对手痛扁到满身是血。

记者请马场回顾这一生的征战，然后用一句话来勉励后辈及年轻人，只见马场眼睛闭了起来，似在回忆这一生岁月，在眼睛睁开后，他说：“一个人最大的挑战，是和自己下战书！”马场试着用这句话来提醒大家，社会上每个人每天都有许多的考验，如果得过且过应付了事，就不会有成功的一天，成功的人是在对的事情上不断地要求自己，当惰性或诱惑出现时，能够克制自己不放松，当别人贪图休息时，他仍然坚持完成练习，永远不向痛苦妥协，不向强大的对手屈服。

这种人好胜性强，永远都在突破自己，一个成功的企业家或运动员也往往具备这种特质。美国知名的“成功杂志”曾经做过一个针对成功人士的分析调查，结果发现：成功都非凭空而来，而是在对某一件事的不断坚持后翩然降临，是在别人精疲力竭欲投降认输时、这个人还咬紧牙关、再走一步，因此让生命有所不凡。

年轻人很喜欢的台湾歌手蔡依林也有同样好胜的特质，她刚出道时，虽然唱片卖得很好，但是也被其他音乐人批评过，甚至被评为年度十大烂歌手。可是纵有不顺遂，她反而比往常更努力，因为她的好胜心驱使她战胜负面评价，要挑战自我极限。当我们在电视上看到蔡依林充满力与美的舞姿时，你很难想象在她刚出道时，竟还是一个跳舞会同手同脚的人，在被舞蹈老师批评后，她每天十多个小时的苦练，白天若赶不上其他舞者的进度，晚上回来自己一个人闷着头再

练，这种坚持让蔡依林从一个只手摸不到地，练成一个柔软到可以轻松劈腿的全方位艺人。

后来我们在蔡依林的演唱会上看到她透过瑜伽、钢管、甚至马鞍、吊环及旋转芭蕾的动作，也都是她不断自我超越的练习成果。在得到最佳女歌手奖项时，她很沉静地说要谢谢那曾经不看好她的人，谢谢他们所带来的打击，让她不断的保持在最佳状态。

蔡依林要求自己不只是做到100分，她要自己一定要做到130分，即使被别人扣分，她还是有100分的成果，这就是你我所看到的真实蔡依林，不管你喜不喜，她都值得让人尊敬、让人疼惜。我希望年轻人不只喜欢她的歌与舞台魅力，更要看每一个成功背后所付出的努力与坚持。

第51节：好环境给你好能力

好环境给你好能力

在台湾长大的人会讲普通话、闽南语或客家话，这是环境的影响，但是如果你有马来西亚的朋友，你会发现那里的华人会讲的语言更多，除了华语之外，闽南语、客家话、潮州话、福州话、广东话，再加上马来话、英语、印度话等，这些语言能力也来自于马来西亚是个多种族的国家，因为彼此沟通的需要，那频繁使用的情形很自然的练就成一种能力。

从心理学的角度来看，人的思考与行为的确会受到环境的影响，从中国历史去寻找，最耳熟能详的例子应该是“孟母三迁”，为了让孟子不变成屠夫及道士，孟母几次迁居，最后终于搬到私塾旁边，孟子才对读书产生了兴趣。几千年过去之后，这种人性心理并没有太大改变，如果父母亲能力许可，都会尽可能住在较有文化水平的地区，让孩子念较好的学校。

当我们进入社会后，我们本身与我们所选择的环境互相也会产生影响。好的职场环境与氛围会刺激我们的士气，有利于培养良好的工作习惯；反之亦然，我们的作风也一样会在职场里产生涟漪，好的会如春风化雨，坏的也可能会被形容成一颗老鼠屎，坏了团队的那锅粥。

讲一个相关的故事，在越战期间，美军的统帅魏摩尔将军到伞兵基地校阅军队时，特别一一询问这些伞兵的家乡，也问他们成为一位特种兵的感觉。第一位伞兵向魏摩尔将军敬礼，然后大声说：“我热爱跳伞！”这种精神饱满的态度让这位统帅很高兴，不禁频频点头；魏摩尔将军走向了第二位伞兵，这位伞兵也同样热情高亢的回应：“跳伞是我这一辈子最棒的事情！”魏摩尔高兴地伸出手拍拍这位士兵的肩膀；接着走到了第三位伞兵前，问：“你喜欢跳伞吗？”没想到这位士兵回答：“我不喜欢跳伞！”现场气氛突然降到冰点，没有人敢应话，魏摩

尔将军不解地问：“那你为什么选择来当伞兵呢？”这位伞兵面不改色地回报：“我希望和这些热爱跳伞的人在一起，因为他们可以改变我。”

一个人愿意接受训练是成长的开始，愿意接受改变是能力的突破，因此在选择工作时，我们不只是要选择工资的多寡，更要选择一个可以让自己更好更进步的环境。如果一开始就进入一个太稳定或氛围不对、彼此埋怨又推卸责任的环境，那么即使钱很多，也不是一个太好的选择。别忘记，一只凶猛的老虎如果自小生长在牢笼里，它可能已经忘记猎杀的本能、忘记只要一声怒吼就足以让动物闻风丧胆的本事。

环境本身就是一种训练，你旁边是些热爱工作的人吗？请放开心胸地让他们来影响你，因为这些人不只是你的同事，更是改变你人生的贵人。

错误，是一朵智慧花朵

在一幢漂亮的写字楼，朋友正在做项目策划总监的面试，他请我从旁观察面试者的表现，来的求职者条件都不错，最后有两个是友人比较属意的，他想听听我的看法。

从事人力资源与培训工作多年，我觉得面试固然重要，但是现代人也很聪明，懂得有效地包装自己。这两个人在工作资历上都很完整，但是A的表达能力比B要好，而且A在陈述自己过去的成功案例时，表现得很有自信，好像他是原先公司的救世主一样，的确A的临场表现是非常完美的，几乎无懈可击；而B讲话就没有那么大气，他并没有太着墨于项目最后的成效，而是谈团队中他们怎么面对困难，B也很真诚地揭露出他所犯的错误，虽然他没有丰富的肢体语言，也没有丰富的辞藻，但是你会觉得B这个人比较真实，比较能够亲近。

这样的观察与陈述，其实我很明白受到心理学里“犯错误效应”的影响。太完美的东西会让我们觉得不真实，接纳错误的心态会让我有平等的视野，就像是歌手的演唱会，偶尔的忘词，歌迷反而会更兴

奋，更有现场效果，甚至台上台下可以一起合唱。这里所谓的错误仅是偶发状况，如果是常态的话，那么恐怕许多人都会敬而远之，歌迷也会认为这样的歌手很不用心。

社会心理学家认为，卓越的人物如果犯过错误，人们会更加喜欢他，会拉近与群众之间的距离。于是专家们设计了一个实验，让参与者听四个人的讲话录音，第一个是能力出众但是愿意承认犯错的人；第二位是能力出众并且没有犯过任何错误的人；第三位是能力平庸且自称没有犯过错误的人；最后一位是能力平庸但有承认犯过错误的人。听完以后，让受测者评断哪一个人比较有吸引力？结果是第一位最有吸引力，而不是如圣人般无瑕的第二位。

但允许大人物的错误是有限度的，就像美国小布什总统，用词遣字有误就算了，几年下来错误的军事政策，让共和党失去了江山。另外也有些大人物的错误因为面子关系而不承认，硬是找一些理由搪塞，更是让人民憎恶。

人与人之间的相处也一样，那些永不凋零的花都是假的，从来没有怨言的对象只有在洋娃娃的世界里出现。是人就有情绪，就有喜好与偏执，伟大者并非不会犯错，而是即使犯错也无损其价值。

我没问友人最后选择的是A还是B？因为真正的错误或正确也需要时间的验证，重要的是允许自己会犯错，这错误才会开出智慧的花朵，带来满室的芬芳。